



生活智慧全书

SHENGHUO ZHIHUI
QUANSHU

吴卉 吴静 陈庭文◆编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

智慧就是生活中的阳光。现代心理学、哲学、经济学等学科都是充满智慧的科学，无时无刻不闪烁着人类智慧的火花，而且它们已经深深融入到我们的生活之中，指导我们的点滴人生，照亮我们的幸福之路。本书以活泼精练的文字、轻松有趣的故事，把理论还原于实际生活，引导读者开启智慧之门，让读者从心理学、哲学和经济学等各个不同的方面领悟生活中的智慧。相信这些智慧能为读者指点迷津，让读者有一种豁然开朗的感觉，并将之应用到现实当中，使自己的生活更美好。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

生活智慧全书：不可不知的 160 个生活原理 / 吴卉，吴静，陈庭文编著. —北京：电子工业出版社，2010.3

ISBN 978-7-121-10366-7

I. 生… II. ①吴… ②吴… ③陈… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 024408 号

责任编辑：张 毅 zhanyi@phei.com.cn

特约编辑：底 波

插 画：所艳凤

印 刷：

装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：22.25 字数：373 千字


印 次：2010 年 3 月第 1 次印刷

定 价：36.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。



序 言

我们常常有这样的感受，在许多情况下，由于各方面的影响，我们总会碰到各种各样的烦恼。有时纵然费了九牛二虎之力，却还是四处碰壁，常常连一些看似简单的事情都做不好。这使我们在生活中总是觉得不那么自在、和谐，老是有坎坷、碰撞与摩擦，有情绪的起伏。其实，有时候这些烦恼不是因为物质的缺乏，或者生活条件的不好引起的。

这是为什么呢？最大的原因就是你的生活智慧还不够多。

智慧是一个十分古老的概念，智慧可以深化于哲学、诗化于文学、雅化于艺术，还可以俗化于科学技术和民间生活。智慧既是西方人的价值追求，也是东方人的人生理想。比较起来，西方人更多地是追求理性的、科学的智慧，而东方人更多地是追求实践的、生活的智慧。总之，智慧是人类的一种实践方式和生活方式。

在生活中，无时无刻不闪烁着人类智慧的火花。现代心理学、哲学、经济学等学科已经深入到我们的生活中，使人们自觉或不自觉地将这些知识融入自己的生活当中去。

在人际交往中，只有看透对方的心理，分析出他们的每一个表情，每一个动作所传达出来的信息，才能得知他们内心的真正想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事情。因为每一种行为都来源于一种心理反应，要想在人际交往中占据主动，就要学会在不动声色中看清他人的内心想法。心理学能很好地帮助我们解决这些在人际交往中所遇到的问题。当你学着用心理学的方法去分析自己的内心深处，你会发现一个完全不同的世界。

哲学更是一种智慧的学问。人生的欲望、困惑和悲苦引起的所有烦恼，都可以在哲学的智慧中找到慰藉和答案。可见，哲学的用处，就是让我们学会正确思考、增长智慧。

虽说很多人以为经济学不可思议、难以理解，但它的基本原理是既简单

而又实际的。它只是生活小智慧。根据具体事例理解这些原理，谁都能毫不费力地掌握它。其实，经济学正生动地编织着生活的方方面面，我们身边的大事小事都可以用经济学原理来一一破解。

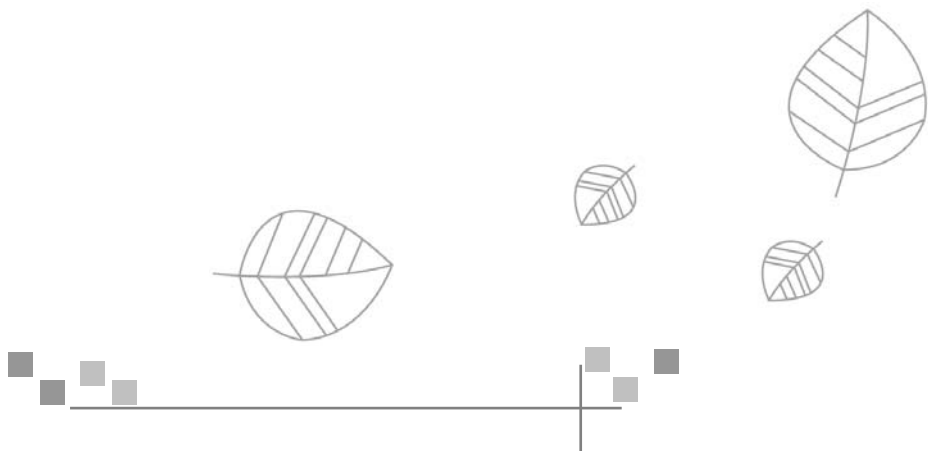
所以，在现代社会生活中，我们除了要改变一些生活状态以外，更需要提倡去拥有智慧，去开发自己内心智慧的宝藏。用智慧来透视生活，让生活充满智慧，用智慧来指导我们的生活，让我们的生活中多一些自在、包容与慈悲，少一些摩擦、隔阂与烦恼。

可以说，智慧就是生活里的亮点，智慧使你与众不同，对生活充满激情。智慧能让你振奋，在柳暗中看到花明；能使你对不可预知的未来充满希望而不是惧怕；能帮助你解决生活中遇到的各种麻烦——本书的主旨和其中所包含的教益也正在于此。

本书以活泼精练的文字、轻松有趣的故事，把理论还原于实际生活，让读者在阅读趣味故事中感悟生活中的智慧。相信这些智慧能为你指点迷津，让你找到一种豁然开朗的感觉。

年轻人，带着这些智慧前进吧！它们会是你人生成功路上的重要伙伴，能为你解答人生的困惑，教你学会正确思考、增长智慧，从而更好地规划生活、认识生活、理解生活、创造生活、珍惜生活、享受生活。

参加本书写作的还有：刘杰、赵龙、彭书平、吴震宇、张竞文、陈俊涛、许玉杰、韩明媚、巫丹丹、彭月兰、皇甫晓洁、马琴，在此一并表示感谢！



目录

上篇 心理学中的生活智慧

引言 在生活中培养智慧	2	多看效应	25
第 1 章 成功交际的心理定律	5	“见面熟”多走运	25
门面效应	5	幽默效应	27
飞机晚点的“幸运”	5	化庄为谐解烦恼	27
首因效应	7	第 2 章 走进人的内心深处	30
人们为何不能原谅他	7	禁果效应	30
近因效应	9	“不许偷看”的诱惑	30
李夫人至死不见汉武帝	9	激将效应	32
登门槛效应	11	父亲的“损招”	32
导购小姐的温柔陷阱	11	海格力斯效应	34
刺猬法则	13	冤冤相报无了时	34
不要逼问别人的密码	13	暗示效应	36
淬火效应	15	假安眠药也有效	36
老师为何保持沉默	15	配套效应	38
自己人效应	17	一件华丽睡袍带来的烦恼	38
林肯为“仇人”演说	17	霍桑效应	40
同理心	19	我需要你的“关注”	40
和珅的“换位”思考	19	破窗效应	42
人际吸引	21	“破罐子”都会被破摔	42
干果店里的秘密	21	酸葡萄效应	45
贝勃定律	23	魔术师成了众矢之的	45
情人节的两束红玫瑰	23	三分之一效应	47

班长的鬼把戏	47
延迟满足效应	48
再等一会儿就好	48
超限效应	50
马克·吐温偷钱	50
黑暗效应	52
请在夜晚倾诉	52
第3章 从心理学透视人类性格	55
视网膜效应	55
孕妇的眼里全是孕妇	55
设防心理	57
这不是我的钱	57
蔡戈尼效应	59
被和弦“逼迫”起床的作曲家	59
德西效应	61
孩子们不来了	61
过度理由效应	64
陌生人的一碗面	64
期待效应	66
“说你行，你就行！”	66
习得性无助	68
绝望自杀的女大学生	68
投影效应	70
到底谁是佛像	70
权威效应	72
“股神”真的神吗	72
前景理论	75
两套餐具的差别	75
第4章 认识常见的心理问题	77
偷窃癖	77

博士生频频出入超市	77
孤独心理	79
一个自残的高中生	79
害羞心理	81
洒落满地的薄荷糖	81
嫉妒心理	83
好友的升迁让她痛苦不堪	83
自卑心理	85
是什么让他自惭形秽	85
自闭症	87
喜欢捏碎鸡蛋的男孩	87
抑郁症	90
经常哭泣的女生	90
焦虑症	93
杞人为什么会忧天	93
叛逆心理	95
让王室伤脑筋的公主	95
强迫症	97
女作家为何屡次搬家	97
洁癖	99
“极爱干净”的大画家	99
第5章 心理学揭开的“隐秘”	102
坐向效应	102
是什么改变了节目收视率	102
巴纳姆效应	104
算命先生真“神”	104
自我效应	106
女妖的谜语	106
认知失调	108
“傻女人”小芬	108

记忆偏差·····	110	地震，让人们成了惊弓之鸟···	139
十一长假带来的烦恼·····	110	从众效应·····	141
齐加尼克效应·····	111	人们为何总是集体闯红灯···	141
《达·芬奇密码》畅销的奥秘··	111	旁观者效应·····	143
凡勃伦效应·····	113	纽约公园里的谋杀案·····	143
买东西就要买贵的·····	113	邻里效应·····	145
社会促进效应·····	115	远亲不如近邻·····	145
人前绅士，人后放肆·····	115	美女效应·····	147
恋爱情结·····	117	香车总是伴美女·····	147
女儿是父亲前世的情人·····	117	角色效应·····	149
恋母情结·····	120	假如你是被咒骂的那个人···	149
师生恋背后的秘密·····	120	色彩心理效应·····	151
自恋情结·····	122	黑色桥上的自杀者·····	151
常年装病的老太太·····	122	异性效应·····	153
第6章 决定成败的心理规则···	125	男女搭配，干活不累·····	153
自我妨碍·····	125	流言效应·····	155
黑色的气球也能飞上天·····	125	流言比非典还可怕·····	155
酝酿效应·····	127	心理摆效应·····	157
青霉素的“意外”发现·····	127	狂欢后的悲剧·····	157
心理定式效应·····	130	情绪效应·····	159
盲人如何买剪刀·····	130	野马因何而死·····	159
约翰逊效应·····	132	第8章 人是如何感知世界的···	161
走钢索人的“意外”失足···	132	触摸效应·····	161
半途效应·····	134	抱着妈妈就不痛了·····	161
别让事情毁在“半途”·····	134	感觉剥夺·····	163
不值得定律·····	136	人类为何不能与世隔绝·····	163
到底要不要考研·····	136	心灵感应·····	165
第7章 从心理学解读社会现象···	139	说曹操，曹操到·····	165
惊恐效应·····	139	错觉·····	167

草船为何能“借”箭	167
刻板印象	169
阿拉伯人的遭遇	169

光环效应	172
疯狂的追星少年	172

中篇 哲学中的生活智慧

第9章 正确运用我们的思维

逆向思维	176
送情报的小男孩	176
冲破思维定式	178
开锁专家的失败	178
思维决定人生	180
当乞丐遇见上帝	180
想象力与创造性思维	181
“大陆漂移”说的形成	181
创新思维	183
清洁工的好主意	183

第10章 如何把握事物发展的

规律	185
谈矛盾	185
驯鹿和狼群的较量	185
矛盾的普遍性	187
世外桃源存在吗	187
矛盾的特殊性	188
东施效颦千古笑谈	188
矛盾双方的相互转化	190
盲人给正常人带路	190
主要矛盾和次要矛盾	192
“领头羊”带来的启示	192

矛盾的主要方面和次要方面

唐太宗突厥买马	194
谈辩证的否定	196
超市应该开在哪里	196
否定之否定规律	198
创维的“回归之路”	198
对立统一规律	200
水污染的源头在哪里	200
共性与个性	202
名山为何一定有胜景	202

第11章 用联系的观点看问题

内因和外因	205
孟母三迁的作用	205
量变引起质变	207
病入膏肓，为时已晚	207
量变和质变的相互转化	209
田忌赛马的学问	209
适度	211
葡萄为何种不活	211
质和量的规定性	213
一顶帽子和十顶帽子	213
因果联系	216
马为什么要跑向绞刑架	216

形式与内容	218	认识的多次反复与无限发展	243
精美的萝卜和难看的沙拉	218	乙醚成了迷魂药	243
联系的观点	220	认识的角度	245
老中医的奇怪疗法	220	上海人和北京人	245
整体和部分	222	实践是认识的来源	247
哲学家买“铁猫”	222	画家吃“狼桃”	247
本质与现象	225	实践与认识的关系	249
处处第一的温州人	225	穿草鞋的李时珍	249
偶然性与必然性	227	实践是检验真理的标准	250
蛋卷冰激凌的来历	227	石狮子被冲到了河的上游	250
可能性与现实性	229	直接经验与间接经验	252
彩票引发的血案	229	栽到水里的博士	252
质量互变规律	231	真理的绝对性与相对性	254
“土特产”的诱惑	231	达尔文的爱情灾难	254
第 12 章 怎样认识身边的世界	234	第 13 章 如何判断行为的对与错	257
认识的本质	234	客观规律性与主观能动性	257
走不出的比塞尔	234	禾苗为何枯死了	257
感性认识与理性认识	236	按客观规律办事	259
印度王赏赐小麦	236	建筑师巧妙设计人行道	259
由感性认识上升到理性认识	238	教条主义	260
一鸣惊人的楚庄王	238	孟家儿子的“效仿”悲剧	260
非理性因素	241	事物的变化和发展	262
一块奇怪的旧石板	241	被河水淹死的楚国人	262

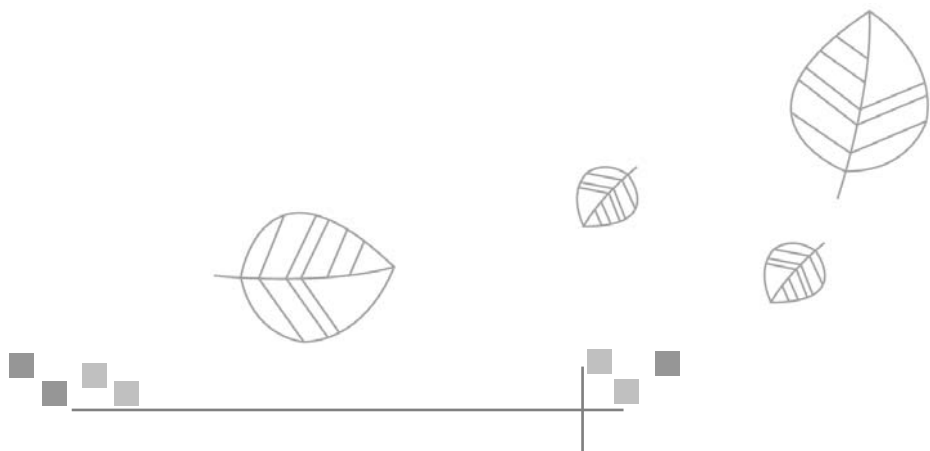
下篇 经济学中的生活智慧

第 14 章 消费者和商品价格	266	奢侈消费之谜	268
消费者偏好	266	LV 手袋背后的泡面	268
我喜欢，我选择	266	棘轮效应	270

象牙筷子的灾祸	270	资源的最优配置	296
口红效应	272	两千万的最大效用	296
人人都爱“口红”	272	分散投资和集中投资	298
吉芬商品	273	应该把鸡蛋放入几个篮子	298
买涨不买跌	273	X 效率理论	301
价格歧视	276	人心不一，易于离间	301
你被“歧视”了吗	276	第 17 章 货币与物价的关系	303
总收益与需求的价格弹性	277	价格和供给量之间的关系	303
化妆品为何摆在商场第一层	277	城市草根购房记	303
消费者剩余	279	价格和需求量之间的关系	305
不打折不买	279	脱销的日食观测镜	305
第 15 章 政府对经济的影响	282	供给价格弹性	307
市场机制	282	为什么高油价不能持久	307
看不见的手	282	货币的含义和职能	309
弹性与税收归宿	284	最有价值的商品	309
奢侈品征税的后果	284	货币注入的影响	311
税收对经济的调节功能	285	货币是水还是蜂蜜	311
被搁置的蛋糕店扩张计划	285	通货膨胀	313
税负转嫁	287	一无所有的亿万富翁	313
隔物打物	287	通货紧缩	316
国内生产总值	289	800 文=1000 文	316
车祸“带来”的财富	289	第 18 章 用经济学的眼光看世界	319
物价指数	291	汇率的作用	319
《大富翁》里的通货膨胀	291	“省出来”的欧洲游团费	319
第 16 章 资源的最优配置	293	如何选择基金	321
生产可能性边界	293	童鞋店亏了多少	321
如何能做更多的饼	293	股票	323
资源稀缺性原理	295	巴菲特的资本雪球	323
缘木求财	295	期货	325

赚钱之前先学会赔钱	325
漂亮贴水效应	328
漂亮脸蛋能出大米吗	328
创新的意义	330
最赚钱的一只羊	330
效用的主观性	331
一元钱有多重要	331
路径依赖	333
他为什么不辞职	333

棘轮效应	335
有多少钱才能幸福	335
马太效应	337
有钱的人总是更有钱	337
多米诺骨牌效应	339
谁是第一张牌	339
信用的意义	341
魏文侯冒雨赴约	341





引言

在生活中培养智慧

人生在世，要面对各种事物，家庭、工作中的烦恼一波接着一波。有的人虽然整天忙碌，但生活却像一潭死水，没有激情和色彩，还到处碰壁；有的人看上去很清闲，其实却能左右逢源，生活中充满了阳光和亮点。智慧就是生活中的亮点，它可以使自己与众不同，让生活充满激情。智慧能让人振奋，只有善于把握和运用生活中的智慧，才能使你的人生更加出色。

在生活中，为什么几个人去办同一件事情，有时结果却大相径庭，有的事半功倍，有的事倍功半，这里面便体现着智慧。有一则童话故事，说的是一位父亲想考考三个儿子看看哪一个更聪明，于是就每人给了一元钱，叫他们用一元钱买一样可以把整个小屋填满的东西。大儿子用一元钱买了一大堆石头，但只填充了小屋的三分之一。二儿子用一元钱买了一大捆柴火，但也只填充了小屋的二分之一。而小儿子只用三角钱买了一根蜡烛，蜡烛点燃后却照亮了整个屋子。在大儿子和二儿子看来似乎无法办到的事，小儿子却用自己的智慧，轻而易举地实现了。

俄国的萨诺夫说过：“智慧是人生经验的综合。”中国更是讲智慧的国度，从古自今，产生了许多智者，如大圣人孔子、孟子，军事家孙武、孙臆等。这些人都是大智慧的代表，将生活中的小智慧归纳总结，上升到了大智慧的高度，从而有了《春秋》、《孙子兵法》、《三十六计》、《三国演义》等充满智慧的著作。

其实，生活中充满着太多的智慧。曾经有两个人打赌，甲对乙说：“我知道你不喜欢小鸟，但我有办法让你养鸟。”乙说：“既然我不喜欢鸟，我就不会去买，怎么可能弄只鸟来养呢？”第二天，甲送来了一个鸟笼子，这个鸟笼子实在是精致漂亮，以至于乙不但收下了，还想把它挂在一个显眼的地方，于是，他就把它挂在客厅里了。两天后，一个客人来访，看到客厅里挂了一个非常漂亮的空鸟笼，就问乙：“你养的小鸟飞了吗？”乙费了好大劲才解释清楚自己根本就没养过鸟。



上篇 心理学中的生活智慧

几天后，又一位客人来访，看到空鸟笼，问：“你养的小鸟怎么死掉了？”乙于是又解释一番。后来，乙发现，几乎每个来访的客人都会询问有关鸟笼的事情，乙被问得不胜其烦，没过几天，乙只好买了一只小鸟养在笼子里。

在这个故事中，甲运用的其实是心理学中的智慧。生活里有些小智慧，不仅能帮助人们以巧取胜，甚至有的能转危为安、绝处逢生。你笑对生活，生活就会给你快乐；你思考生活，生活就会给你智慧。“生活的智慧大概就在于逢事都问个为什么。”法国大作家巴尔扎克如是说。这是生活的启示，也是生活的智慧。

从前，有一位画家想画一幅人人都喜欢的画，画好之后，他满怀信心地把画挂在人来人往的一面墙上，还在画旁放了一支笔，并附上说明：“如果谁认为这幅画有欠佳之处，可在画上涂上記号。”

晚上，画家取回了画，发现整幅画被密密麻麻地涂满了记号，画家感到非常失望，也非常奇怪，难道自己的画真的是一无是处吗？

几天后，他又临摹了一幅同样的画，再一次挂到了那面墙上。不同的是，这次他要求每位观赏者将其最为欣赏的妙笔都标上記号。当再次取回画时，他惊奇地发现画面上又被涂满了记号——那些曾被指责过的败笔，今天却都换上了代表赞美的标记。

画家突然明白过来：“其实我们做的事情，只要一部分人满意便是成功。因为仁者见仁，智者见智，一部分人欣赏的，可能恰恰正是另一部分人所不屑一顾，甚至是厌恶的。”

这就是生活中的哲学智慧。人生之舟，不会总是一帆风顺的，在生活中，常常有一些人为了了一些小事而自寻烦恼。“我已经花了很大的工夫，结果还是失败了！”“我不能忍受艰苦的重复性工作了，这跟敬业精神完全无关！”“我要崩溃了，工作毫无进展，我花了100%的努力。”……是的，生活有时真的很令人感到无奈。

有些人之所以生活得不快乐、不开心，关键在于他们不太懂得生活的智慧，做事太计较得失而忽略了做事的本来目的。有个故事说：有一位禅师非常喜爱兰花，一次有人送了禅师一盆名贵的兰花，禅师在平日弘法讲经之余，花费了许多精力去照顾这盆娇嫩的兰花。一天，他要外出云游，临行前交代弟子一定要好好照顾他的兰花。没想到弟子在一次浇水时，不小心将兰花架碰倒了，兰花盆掉到地上摔碎了，那棵娇艳的兰花也被折断了。他打算等师父回来后，向师父赔罪领罚。

禅师回来之后，闻知此事，不但没有责怪弟子，反而说：“我种兰花，一是为

了供佛，二是为了美化寺里的环境，而不是为了生气。”

这位禅师的气度令人敬佩，他实在是一位懂得生活智慧的人。其实，生活的智慧就在于无论发生了什么，都应该明白自己最想要的，最该珍惜的是什么，知道了这一点，就能抓住生命里最重要的东西，而不会为了生活中的一些细枝末节而自寻烦恼。学会生活的智慧，不但可以使自己的生活更有味道，而且还会变得更有境界。

有一位白手起家的富豪，有一天陪同他的父亲到一家高雅的餐厅用餐，现场有一位琴艺不凡的小提琴手正在为大家演奏。这位富豪在欣赏琴声之余，想起当年自己也曾学过小提琴，并且为之迷恋。当听到这优美的琴声时，他非常感慨，便对父亲说：“如果我从前好好学琴的话，现在也许就会在这儿演奏了。”“是呀，孩子，”他父亲回答，“不过要是那样的话，你现在就不会在这儿用餐了。”儿子听了不禁一愣。在生活中，我们常为失去的机会或成就而嗟叹，但往往忘了为现在所拥有的一切而感恩。

在生活中，只要有一双明亮的眼睛，有一颗善于思索的心，我们就会发现生活中的灵动色彩。用心撞击生活，心就会与之擦出美丽的思想火花，这火花就是我们从生活中得到的宝贵智慧！

第 1 章

成功交际的心理定律

门面效应



心理小故事

飞机晚点的“幸运”

有一次，一架民航客机在快要着陆的时候，飞机上的乘客忽然接到机长的通知，由于机场拥挤，无法降落，预计降落时间至少要推迟 1 个小时。顿时，机舱里发出一片抱怨之声，乘客们在焦急中等待度过这难熬的时间。然而仅仅过了几分钟，乘务员又再次宣布，再过 30 分钟，飞机就会安全降落，这时乘客们如释重负地松了口气。又过了几分钟，广播里又说，飞机马上就要降落了。虽然晚了十几分钟，但是乘客们却喜出望外，纷纷拍手相庆。当飞机降落后，对于晚点这个事实，乘客们不但不厌烦，反而异常高兴。因为飞机只是晚了十几分钟，相对晚点一个小时来说，这已经是最大的幸运了。



心理学解释

飞机晚了点，乘客们却感到高兴，这是为什么呢？其实，这是乘务员利用心理学中的门面效应来安慰乘客的一种手段。所谓门面效应，就是一种说服别人接受自己要求的方法：当你想让对方接受的是一个小的、但对方一般也不会答应的要求，那么你不妨先向他提出一个大的、更高的要求。然后再向他提出一个小一

点的要求，那么他接受这个小要求的可能性比直接向他提出这个小要求被接受的可能性要大得多。

鲁迅先生曾于1927年在《无声的中国》一文中写过这样一段文字：“中国人的性情总是喜欢调和、折中的。譬如你说，这屋子太暗，须在这里开一个天窗，大家一定不允许的。但如果你主张拆掉屋顶，他们就会来调和，愿意开天窗了。”鲁迅先生的精辟论述，谈的就是运用门面效应去促使对方同意某件事情的实施。好好的墙壁无故扒开一个窗口，大家都不会同意，可是当提议“把房顶扒掉”时，与扒开一个窗口相比，大家就会顺利地答应了。

美国心理学家查尔迪尼曾进行过门面效应的研究。他要求大学生担任一个少年管教所的义务辅导员，这是一件费神的工作，并且一旦接受了就是两年的义务工作，几乎所有的大学生都谢绝了。接着查尔迪尼又提出了一个小要求，就是让大学生带领少年们去动物园游玩一次，结果50%的人接受了此要求。而当他直接向大学生提出第二个要求时，却只有16.7%的人同意。



心理学家认为，当人们拒绝了别人的一个大要求后，就会感到自己辜负了别人的期望，于是就希望能够做出一些补偿，希望自己可以做什么让别人获得满足，也使自己因为大要求而造成的内心压力得以减缓。这时，人们就更容易接受别人提出来的第二个较小的要求。那些拒绝了第一个大要求的大学生们在拒绝之

后产生了心理内疚感，造成了一种心理负担，他们会觉得自己得做点什么才能消除这种内疚感，而第二个要求非常小，举手之劳，他们就权当赎罪，于是欣然接受了这一要求。

比如，某人去找朋友借钱，如果这样问：“能不能借给我 100 块钱？”朋友很可能不耐烦地说：“借钱干什么，我还缺钱呢！”可是，如果这样说：“我最近手头很紧，借 1000 块钱给我救急，行吗？”“真是对不起，我可没那么多钱，我也正用钱呢。”“那就先借给我 100 块吧？”“那好吧。”这样，你的目的就达到了。



智慧点拨

许多人正是利用门面效应去影响他人，当他想让别人为他办某事之前，他往往先提出一个大得别人根本不可能做到的要求，待别人拒绝且怀有一定的歉意后，他才亮出自己真正要对方办的事。那些拒绝了第一个大要求的人认为这样做损害了自己富有同情心、乐于助人的形象，为恢复他们的利他形象，便会欣然接受第二个小要求。再者，作为要求者，提出一个要求遭到拒绝后，接着再提出另一个小一点的要求，可以看做是某种让步。那么出于一个文明社会的基本礼貌，另一方面也应做出相应的让步。掌握了门面效应，并在生活中巧妙地运用，你就可以使沟通、交流事半功倍。

首因效应



心理小故事

人们为何不能原谅他

曾经因为实施家庭暴力、虐待妻子，在网上引起一片愤怒的教师李忠在被开除公职后不久，又受聘于本市某学校，并担任该校的理科教研室主任。就当他准备在某大学礼堂公讲人文关怀及当年如何考上某名牌大学时，网络舆论再次将他推向风口浪尖。

当时，网民之所以愤怒，并不完全因为李忠实施家庭暴力、虐待妻子，而在于他后来发表的一番不以为耻，反以为荣的“虐妻”言论。网民们普遍认为，

你可以不高尚，但你不能亵渎高尚，这是一个基本的道德底线，而李忠恰恰突破了这条底线。

事实上，李忠已为自己的言行付出了沉重的代价，千夫所指不说，赖以养家糊口的工作也丢失了。目前，这所学校聘用李忠，对他来说应该是一场及时雨，我们也不能因为李忠曾经的言行就否定了他的教学才能，就让他永远穷困潦倒下去。况且，在后来的日子里，无论是因为舆论压力还是重新认识的缘故，李忠也向公众真诚地道歉，并且也以世人的道德规范了自己对待妻子的行为。

因此，客观地说，对于后来的李忠，我们应该宽容以待。但是，广大的网民并不买账，开始在网上号召人们抵制公讲，甚至发出抵制聘用他的那所学校的号召令。最后，迫于舆论的压力，该学校只能无奈地解除了与李忠的聘用关系。

《左传·宣公二年》中有言：人孰无过？过而能改，善莫大焉。可为什么人们就不能原谅李忠呢？



心理学解释

在心理学上，有一种现象叫首因效应。首因效应是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响，实际上指的就是“第一印象”的影响。首因效应是一个妇孺皆知的道理，为官者总是很注意烧好上任之初的“三把火”，平民百姓也深知“下马威”的妙用，每个人都力图给别人留下良好的“第一印象”……

为了研究首因效应，一位心理学家曾做过这样一个实验：他让两个学生都做对 30 道题中的一半，让学生 A 做对的题目尽量出现在前 15 道，而让学生 B 做对的题目尽量出现在后 15 道，然后让一些被试者对两个学生进行评价：两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试者都认为学生 A 更聪明。

这个心理学实验研究表明，外界信息输入大脑的顺序决定了认知的效果。最先输入的信息所起的作用最大，最后输入的信息所起的作用较小。大脑处理信息的这种特点是形成首因效应的内在原因。

首因效应从本质上说是一种优先效应，当不同的信息结合在一起的时候，人们总是倾向于重视前面的信息。即使人们同样重视了后面的信息，也会认为后面的信息是非本质的、偶然的，人们习惯于按照前面的信息解释后面的信息，

即使后面的信息与前面的信息不一致，也会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。

事实上，首因效应的产生与个体的社会经历、社交经验的丰富程度有关。如果个体的社会经历丰富、社会阅历深厚、社会知识充实，则会将首因效应的作用控制在最低限度。另外，通过学习，在理智的层面上认识首因效应，明确首因效应获得的评价，一般都只是在依据对象的一些表面的非本质的特征基础上而做出的评价，这种评价应当在以后的进一步交往认知中不断地予以修正完善，也就是说，第一印象并不是无法改变或难以改变的。



智慧点拨

在日常交往过程中，尤其是与别人的初次交往时，我们可以利用首因效应，注重仪表风度、言谈举止，给别人留下美好的印象。这种印象会左右对方在未来很长的时间里对你的判断，为以后的交流打下良好的基础，为自己的事业开创良好的人际关系氛围。

近因效应



心理小故事

李夫人至死不见汉武帝

在汉朝，汉武帝的妃子李夫人病重，汉武帝亲自去看望，李夫人却用被子蒙住头不让汉武帝见。李夫人的姐妹都责怪她不该这样对待皇帝，她说：“以容貌侍奉人的女人，一旦没有了姿色，别人对她的爱恋也会随之消退，没了爱恋，往日的恩义也就忘了。现在我病着，容颜憔悴，皇帝见了一定嫌弃，就不再回想当初的恩爱。我死之后，他就不会再任用我们的弟弟，之所以不想见皇帝，就是因为想将自己的弟弟长远地托付给他。”李夫人直到死，也没有让皇帝见到。李夫人死后，汉武帝想着最后一次见到李夫人的样子，果然对她思念不已，因为那时候的李夫人容貌美丽。后来，汉武帝一直重用她的弟弟。



人们在日常生活中常常会比较重视“最新”的信息，而相对忽略“旧”的信息。有关研究表明，最后一次所形成的印象往往具有对先前印象的覆盖和对总体印象的定格作用，具有长久的、定型的影响力。这种现象在心理学中称为近因效应。也就是说，在人际交往过程中，最新获得的信息往往起优势作用，换句话说，最近的信息对认知的影响相对比较大，所留下的印象也相对比较深刻。李夫人很好地避免了近因效应带来的影响，给汉武帝留下的是之前的姣好形象。

近因效应的消极作用似乎有点不近情理，往往因为新近的一点否定印象就把以往的感觉全部推翻，但是事实的确如此。老刘是一个有着十几年工龄的骨干工人，表现一直很好，工作勤恳、勇于创新，在车工班内威信很高。厂里原本要把他提拔为干部，但由于近期老刘出过一次废品，车间就觉得老刘工作技术有问题，决定不再提拔他。事实上，废品的出现也许只是因为太过疲劳偶尔的失误而已。

心理学的研究还表明，在人与人的交往中，交往的初期，即在延续期还生疏阶段，首因效应的影响重要；而在交往的后期，就是在彼此已经相当熟悉的时期，近因效应的影响也同样重要。第一印象使人们产生首因效应，而在交往的后期，这一过程已经掺杂了各种信息在里面，在双方已经彼此熟悉的情况下，又有另一种心理效应——近因效应发挥作用。

利用近因效应可以给人留下良好的印象，避免消极的后果。一场晚会，或许前面的节目并不精彩，但最后时若亮出“压台戏”，精彩的片断会在观众的脑海里留下十分清晰而深刻的印象。这样，相对枯燥的晚会也会被后面的“新鲜感”冲淡了，最终留下的是最后那一点令人回味无穷的感觉。

美国某职业棒球队的一位名投手，因为某一个后进球员的失误，气得他当场把棒球手套狠狠地摔在地上，然而在比赛之后，他还是上前拍拍那个后进球员的肩膀说：“不要难过，我知道你也尽了力，好好加油吧。”这种打他一巴掌之后赶紧再给揉揉的做法，能使他忘记前面的一掌之痛。在忍不住打了别人一巴掌后再给一颗糖，虽不至于完全冰释前嫌，但至少可以化解一下愤懑。

与他人交往应有一个良好的开端，也应有一个良好的结尾，要做到善始善终。最后一次见面给人留下的印象，会在对方的脑海中保留很长时间。多年不见的朋

友或老同学，在自己脑海中印象最深的，其实就是临别时的情景。一个朋友让你生气，谈起生气的原因，无非就是最后一次见面时不愉快的场面。

开诚布公是处理负面效果近因效应的原则。近因效应强烈而持久，能够淡化以至抹去先前的印象，当它出现负面效果时，由于近因效应一般发生在熟人和朋友之间，对方对你已经有了一定的了解，这时，毫不隐瞒、开诚布公地阐述自己的看法，同时听取对方的见解，在尊重以及友好的气氛下可以扭转局面。



智慧点拨

近因效应既然是一门结尾的艺术，那么，在人际交往中就应该特别注意“结尾”。比如与朋友的分别，应该是在融洽、热情的气氛中进行，坚决避免不欢而散。不仅如此，还应该给予对方良好的祝福，表达自己在分别后会时常挂念对方，这样，你的形象会在朋友的心中美化起来，并长久地保持一个完美的形象。

登门槛效应



心理小故事

导购小姐的温柔陷阱

小薇为了打发等人的无聊时光，在商场的时装区里闲逛。当她走过一家女装店的时候，一位热情的导购小姐拦住她说：“小姐，我们店刚进了一批裙子，都是今年的最新款，您喜欢可以试试。”

“哦，我只是随便看看。”小薇说。

“没有关系，不过，我觉得这款特别适合您，您可以试试？”导购小姐指着一条裙子说。

小薇却笑着摇摇头。

“我做了好多年服装生意了，根据您的气质就知道您穿什么样的衣服好看。不信您可以试试效果怎么样。”

小薇还是摇摇头，她家里的衣柜里已经挂了好多条裙子了。

“没事儿，您试完了不买也没关系，您就当尝试一下全新的风格，如果真的适合，还可以指导您以后买衣服的方向，是不是？”

小薇稍微犹豫了一下，导购小姐眼明手快，迅速将衣服从衣架上摘下来放在小薇手上。小薇不好意思了，拿着衣服走进了试衣间。

当小薇穿着新衣服走出试衣间的时候，导购小姐立刻迎上去，说：“哎哟，真好看，就像给您量身定做的一样！”……

就这样，在本来并没有购衣计划的情况下，小薇买了那件衣服。



心理学解释

这一幕你一定经历过，至少见过。那么导购小姐是如何一步步“诱逼”顾客走进“陷阱”的呢？心理学家认为，个体先接受了一个小的要求后，为了保持形象的一致，他可能接受一项重大、更不合意的要求，这叫做登门槛效应，又称得寸进尺效应。

这个效应源于美国社会心理学家弗里德曼与弗雷瑟于 1966 年所做的一个实验：他们让两位大学生访问郊区的一些家庭主妇。其中一位首先请求家庭主妇在一个安全驾驶的请愿书上签名，这是一个小的、无害的要求。

两周后，另一位大学生再次访问这个地区的家庭主妇，要求她们在今后的两周时间里在院内竖立一个呼吁安全驾驶的大招牌。该招牌很不美观，这是一个大要求。那些第一次没被访问的家庭主妇中只有 17% 的人接受了该要求，而答应了第一项请求的人中有 55% 的人接受了该要求。

研究者认为，人们总是很自然地拒绝难以做到的或违反意愿的事情，因为它费时费力又难以成功。相反，人们却乐于接受较小的、较易完成的要求，而当他卷入了这项活动的一小部分以后，便会产生自己是关心社会福利者的感觉、自我概念或态度。这时，如果他拒绝后来的更大要求，就会出现认知上的不协调，于是，恢复协调的内部压力就会迫使他继续干下去或做出更多的帮助。这就是登门槛效应对人的影响。

不言而喻，后一组的家庭主妇的同意率之所以高于前一组的家庭主妇，就是因为人们的潜意识里总是希望自己给人留下首尾一致的印象。后一组的家庭主妇同意

率之所以超过半数，是因为在这之前对她们提出了一个较小的要求；而前一组的家庭主妇同意率之所以不足 20%，是因为在这之前对她们没有提出一个较小的要求。



智慧点拨

日常生活中有很多是利用登门槛效应的例子：男士在追求自己心仪的女孩时，也并不是“一步到位”，提出要与对方共度一生，而是通过看电影、逛公园等小要求来逐步达到目的；推销员在推销商品时，并不是直接向顾客提出买他的商品，而是先提出试用化妆品、试穿衣服的要求，等这些要求实现之后，才提出购买要求。

人们都有这样一种感觉，在接受别人的要求、对别人提供帮助之后，再拒绝别人就变得更加困难了。如果这种要求给自己造成损失并不大的话，人们往往会有一种“反正都已经帮了，再帮一次又何妨”的心理。于是，登门槛效应就发生作用了。

刺猬法则



心理小故事

不要逼问别人的密码

小章在博客上上传了一篇文章，这篇文章涉及了自己的隐私问题，因此，小章特意设置了密码。谁知这篇博客上传后，第二天一大早，一个朋友就迫不及待地打电话给他，向他索要密码。

这让小章很为难，不告诉吧，对方是自己多年的好友，又怕辜负了好友一向对自己的关注；告诉吧，又不愿意别人知道自己的隐私。因此，小章小心翼翼地，既然设置了密码就没有打算让这篇文章公开。

谁知朋友不以为然地说：“对我，你还保什么密？快告诉我。”这句话把小章逼到了更为尴尬的境地。不错，所谓朋友，就是可以彼此分担痛苦与分享欢乐的人，难道相互之间还能拥有不可让对方知晓的秘密吗？

最后，小章左思右想，还是决定不把密码给朋友，这让朋友大为恼火，好长一段时间都没有和小章再联系。



只要是人，都有自己的隐私，都有自己的私人空间，这是完全属于自己的私密、自由的生活空间，绝对不允许其他人的闯入。在心理学中，有一个概念叫刺猬法则。这个法则源于一则寓言故事：寒冷的冬天，有人把十几只刺猬放到户外的空地上，这些刺猬受不了寒冷，为了取暖，它们只好紧紧地靠在一起，而一旦靠在一起，它们身上的长刺又刺到了对方，它们又不得不分开。由于天气实在太冷了，很快它们又靠在一起取暖。然而，靠在一起时的刺痛使它们不得不再度分开。挨得太近，身上会被刺痛；离得太远，又冻得难受。经过几番聚散，刺猬们终于找到了一个不远不近的距离，既可以相互取暖，又不至于彼此刺伤。



刺猬法则强调的就是人际交往中的“心理距离效应”。美学上有句名言：距离产生美。事实上，现实生活中人与人之间也总是保持着一定的空间距离和时间距离。陌生人之间一般会保持一米以上的空间距离，否则会构成对别人的威胁，这种现象在心理学上称为“空间侵犯”。空间侵犯会让人感到极不舒服。

一位心理学家做过这样的实验：他选择了一间刚刚开门的大教室，当里面只有一位同学时，心理学家走进去，并坐在他的旁边，这个同学奇怪地看了他一眼，然后拿着自己的东西离开了。试验重复进行了几十次，心理学家得出这样的结论：在一个空旷的教室里，没有一个被试者能够忍受一个陌生人紧挨自己坐下。尽管

心理学家尝试着变换自己的位置，比如分别坐在被试者的左边、右边、前面或后面，但被试者在不知道这是在做实验的情况下，更多的人选择立即默默地远离到别处坐下，有人则干脆提出：“你想干什么？”并且表现出厌恶的情绪。

人与人之间都有一个自我保护的安全距离，一旦越过那条自我保护的底线，就会引起人们的警惕、预防甚至反击。正如俄国作家赫尔岑所说：“人们在一起生活太密切，彼此之间太亲近，看得太仔细、太露骨，就会不知不觉地，一瓣一瓣地摘去那些用诗歌和娇媚簇拥着个性所组成的花环上的所有花朵。”



智慧点拨

在日常生活中，夫妻之间适当的分别，则有利于保持夫妻间的神秘感和新鲜感。在美国、日本的社会调查中表明，每周见一次面的夫妻感情最好，关系最稳定，让相互的爱情在若即若离、不冷不热中久远维持。诚然，这里所说的距离必须是有限的、适当的。正如某作家所说：“有距离才有吸引。但是，千万不要太远。当我痛苦或迷惘时，不要让我牵不到你的手。”

“保持相当的距离”不仅是一种安全的需要，也是人与人之间和谐相处的重要法则。为了给身边的人创造一个宽松的心理环境，让大家相处得更加和谐，请一定要保持适当的距离！

淬火效应



心理小故事

老师为何保持沉默

李强是某中学的老师，在工作中常常会遇到学生打架或发生争执的情况，多数教师在这种情景下会把学生叫到面前“摁”住争执双方教训一顿，然而，富有经验的李强却不是这样处理的。

有一次，在课堂讨论中，两名同学因发生争执突然动手打了起来，这时候，全班同学都不知所措，抬头看看老师、转头看看打架的同学，大家都知道在课堂上打架是一件很严重的事情，所以表情严肃地观望着事情的发展。看到这般情景，

李老师走了过去，但是他并没有大发雷霆当场呵斥他们，也没有马上叫他们去办公室接受批评，他只是静静地看了他们一下，然后跟他们说：“都停下来，坐下，下课后再说。”两人愣了一下，忐忑地坐了下来，李老师开始继续讲课。

下课后，李老师示意打架的两名同学去办公室，但是李老师吩咐他们面对面坐下之后，就忙自己的事情去了。两个学生等了半天，还是不见老师有任何动静，一个学生终于忍不住，小心地说：“老师……”

这时，李强才抬起头，看着这两个学生。这两个学生此时早已冷静了下来，对课堂上打架的事情非常后悔，没等李老师开口，两人便主动向对方道歉，向李老师承认错误，并保证不再有下次。一场课上打架事件通过“冷处理”后给解决了。



心理学解释

其实，李老师并非真的忙得没时间来处理此事，而是巧妙地利用了心理学中的淬火效应，让他们先降一降温，平静一下情绪，再寻找时机进行处理。而到了这个时候，原本怒火冲天的当事人，早已平静下来了。

低温冷处理，是材料科学中改善金属工件性能的一种工艺，也叫淬火。淬火的原意就是把烧红的模具放入冷水中处理，金属工件被加热到一定温度，然后浸入冷水中处理一下，这样出来的金属工件性能更好、更稳定。社会心理学家则把这种“冷处理”，引申为一种人际交流与沟通的艺术，也就是心理学上所说的淬火效应。

天下的道理都是一样的，如果你现在和朋友或同事之间正在闹矛盾，不妨利用淬火效应的原理，先让自己和对方都平静下来，给双方一段独处的时间，将当前的矛盾“冷处理”一下，过一段时间之后也许大家也就淡忘了。即便没淡忘，当时那个“烫手山芋”也不会再像之前那样热得烫手了。

淬火效应在生活中的应用范围很广。在司法界，一般的离婚案件，基层法院首次审理尽量不做出离婚判决，而是驳回起诉，原告若想再起诉，要等6个月，这6个月的时间就是让离婚案件原被告冷静下来。因为有很多离婚案件，都是因为生活中一些鸡毛蒜皮的小事情，导致双方发生激烈的争执，再加上当时头脑发热，就不顾后果，提出离婚。其实若能冷静一下，等双方心平气和的时候再解决

矛盾，那么很多的离婚案件就不会再发生了。因此，法院才会有这种做法，这其实就是利用淬火效应。如果6个月后，原告再次起诉离婚，说明当事双方感情确已破裂，法院再进行审理。



智慧点拨

善于运用心理学中的淬火效应，可以帮助我们处理人际交往中出现的矛盾，适当且适时地给正在冒烟的东西“冷处理”一下，这样就不至于激化矛盾，而且能妥善地化解矛盾。这时再处理，就会比较顺手了，往往会达到意想不到的效果。

自己人效应



心理小故事

林肯为“仇人”演说

1858年，林肯为竞选美国上议院议员，要在伊利诺伊州的南部进行演讲，当时蓄养黑奴的南方农奴主对废奴主义者非常痛恨，因此，当他们听说林肯要来发表反对奴隶制的演说时，都非常气愤地表示要将林肯置于死地。

林肯听说了这件事后，于是在正式演说之前，他诚恳地对这些仇恨他的南方人说：“南伊利诺伊州的同乡们，肯塔基的同乡们，听说在场的人中有些人想要和我作对，我实在不明白他们为什么要这么做，因为我也和你们一样，是个爽直的平民，那我为什么不能和你们一样有着发表意见的权利呢？乡亲们，我并不是来干涉你们的人，我也是你们中间的一人，我生于肯塔基州，长于伊利诺伊州，正是和你们一样也是从艰苦的环境中挣扎出来的，我认识肯塔基州的人和伊利诺伊州的人，因为我是他们中的一个……”

结果出乎意料，原本怒目相对的听众个个都大声喝彩起来。林肯针对南方人的真实心情，简明扼要并真诚地把自己与听众的共同之处表露了出来，使听众形成了“认同感”，让他们有了一种“自己人”的感觉。这就是心理学中的自己人效应。



自己人效应的观点，出自前苏联心理学家纳奇拉什维里的研究，他把彼此有一定相似处的人称为自己人。他认为，自己人一般都是互相认同和彼此信任的，这种现象就叫做自己人效应，是指对自己人所说的话更依赖，更容易接受。中国人初次见面，少不了要问问籍贯、学业，如果对方是个老乡、校友之类的“自己人”，心理距离一下就拉近许多。这其中的奥妙，就是运用了人们普遍存在的一种心理现象，即自己人心理效应。

俗话说，物以类聚、人以群分。物是因为它们的本质属性相同才聚在一起；人的合群则是因为意气相投。社会是由不同的人群组成的，不同的人群基于年龄、学识、性别、性格等因素的差别而使人群间交往存在障碍。在这种情况下，如果被看做是“自己人”且被认为与对方意气相投，将直接影响双方的沟通交流效果。

在人际交往过程中，亲属、同学、同事往往对自己影响较大，人们更愿意跟他们坦率地进行沟通交流，利害关系也大致相同，因此，我们会打心底里把他们归类为“自己人”。美国心理学家哈斯说过这样一段话：“一个酿酒专家也许能告诉你许多道理，为什么这牌子的酒比另一牌子的酒好。但如果你的朋友，不管他对啤酒是否在行，建议你选购某一牌子的啤酒，你很可能会听取他的意见。”

为什么？这就是自己人效应。专家的话尽管是科学的，但是在人们的眼里，专家毕竟是外人，而自己人则是真心地为自己好，这点就足够了。为什么家里东西被盗而家中的父亲总认为是邻居所为而不怀疑自己的儿子？这也是因为自己人效应的作用。

心理学家做过一个实验，就是让被试者从一组头像中选出自己喜欢的一个，而大多数被试者之所以选择这个头像的原因是因为它跟自己一个亲人朋友长得很像，或者脸型、神情像。人与人之间的某种相似性对人际吸引会产生重要作用，人们都喜欢和自己或者自己的亲属、朋友有着相似之处的人，尤其是和自己有着共同态度、信念和价值观的人亲近。



自己人效应帮助我们赢得别人信赖的同时，也会给我们造成一种错觉，那就

是：只要是自己人都是可以信赖的。人们一旦在主观上形成了这种认识，因为错信而上当受骗的可能性会更高。社会上很多行骗的，都是先跟受害者拉关系，称是对方的老乡、校友等，然后利用自己人效应博得对方的好感再进行诈骗行为。这时候，就必须端正是非观念，不要因为对方是“自己人”而放松了警惕。

同理心



心理小故事

和珅的“换位”思考

和珅是清朝历史上最大的贪官，乾隆是清朝一位很英明的皇帝。但是，以乾隆的英明为何还要宠幸他长达二十余年呢？

原来，和珅从小就具有一种察言观色的本领，能准确地了解到身边人真正需要的是什么，并尽量满足他们，从而也满足自己的需要。乾隆喜欢吟诗作赋，和珅就下工夫收集乾隆的诗作，并对其用典、诗（词）风、喜用的词句了解得一清二楚，闲来还有所唱和，令皇帝对和珅另眼相待。另据朝鲜使臣记载：乾隆皇帝每问和珅一件事，和珅不仅回答问题有条有理，还能将事情的来龙去脉说得清清楚楚，令“上意甚欢”。

乾隆的母后去世时，和珅的表现最为出色。他不是像其他皇亲国戚、朝廷大臣那样一味地劝皇上节哀，或说一些不关痛痒的话，只是默默地陪着乾隆跪泣落泪、不思寝食，几天下来人就搞得面无血色、形容枯槁。这样知心的大臣，怎能不让乾隆皇帝对他宠爱有加呢？



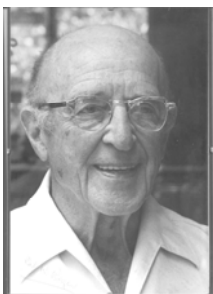
心理学解释

和珅的这种“善解人意”，恰恰是心理学上所讲的同理心。和珅虽然是个贪官，但从另外一方面看，他却是一位善解人意的心理大师！因为和珅能做到急乾隆之所急，忧乾隆之所忧。

同理心是一个心理学概念，它最早由美国心理学家卡尔·兰桑·罗杰斯（Carl

Rogers 1902—1987) 提出, 同时又被译为“移情”、“同感”、“共情”等, 是指能设身处地地体验他人的处境, 对他人的情绪和心境保持敏感和理解, 在与他人交流时体验到对方的内心感受, 并能对对方的感情做出恰当的反应。当这种共情层次越高、感受越准确、越深入时, 不仅能帮助人们更好地理解对方, 缓解情绪状态, 促进对方的自我理解和双方深入地沟通, 自然就能建立起一种积极的人际关系并有助于问题的解决, 而且它还有助于发扬人们的爱心、利他、合作等良好品质。

许多心理学家每次在论述人际交往的基本规律时, 往往都会强调一句话: 你要想真正了解别人, 就要学会站在别人的角度来看问题。也就是说, 如果当事人能站在对方的立场上考虑一下问题, 那么他就会理解对方的一些行为, 从而减少矛盾、消除误会。这就是人们在日常生活中经常提到的设身处地、将心比心的做法。



卡尔·兰桑·罗杰斯

■ 卡尔·兰桑·罗杰斯 (Carl Ranson. Rogers, 1902—1987) 美国心理学家, 人本主义心理学的主要代表人物之一。从事心理咨询和治疗的实践与研究, 并因“以当事人为中心”的心理治疗方法而驰名。1947 年当选为美国心理学会主席, 1956 年获美国心理学会颁发的杰出科学贡献奖。

早在两千多年前, 孔子就说过: “己所不欲, 勿施于人。”一方面是说自己不喜欢或不愿意接受的东西千万不要强加给别人; 另一方面是说, 应该根据自己的喜好推及他人喜好的东西或愿意接受的待遇, 并尽量与他人分享这些事物和待遇。西方同样也有强调和推崇同理心的传统, 基督教中的“黄金法则”说: “你希望别人怎样对待你, 你就怎样对待别人。”有句英国谚语说: “要想知道别人的鞋子合不合脚, 穿上别人的鞋子走一英里。”工作中因为某件事发生了冲突, 有人说“你坐那个位置看看, 也会这样做。”说的也是同理心的概念。

心理学家发现, 无论在人际交往中发现什么问题, 只要你坚持设身处地、将心比心, 尽量了解并重视他人的想法, 就比较容易找到解决问题的方法。尤其在发生冲突和误解时, 当事人如果能够把自己放在对方的处境中想一想, 也许就可以了解到对方的立场和初衷, 进而求同存异、消除误会。

同理心不仅是为了能够理解别人, 也是为了能够让别人理解自己。同理心并

不是要你迎合别人的感情，而是希望你能够理解和尊重别人的感情，并且希望你在处理问题或做出决定时，能够充分考虑到别人的感情以及这种感情可能引起的后果。

无论在日常工作还是生活中，凡是有同理心的人，都是善于体察他人意愿、乐于理解和帮助他人的人。事实上，同理心既是人际交往的基础，也是个人发展与成功的基石。同理心是人的社会化的一个重要环节，而社会化则是一个人发展与成功的前提。因此，一旦具备了这种同理心之后，就会在很大程度上获得别人的信任和尊重，也最容易受到大家的欢迎。



智慧点拨

人与人之间的信任关系来源于同理心，双方要建立信任关系，就要在人际交往中逐步体现出自己的同理心，并以此证明自己是值得信任的。这是一个长期的不断深化的过程——你对别人越真诚，越善于体谅、倾听、尊重或宽容别人，别人对你也就会越真诚和信任。如此继续下去，就能形成一个良性循环，这样人与人之间的交往就变得非常顺利了。

人际吸引



心理小故事

干果店里的秘密

在一个农贸市场里，有一排卖干果的摊位。附近的人都注意到了个奇怪的现象，顾客们常常喜欢排成长队在其中的一家干果摊子上买东西，而别的摊位上连一个顾客都没有。明明大家的货品和价格都不相上下，为什么顾客单单都喜欢来这一家买东西呢？

这家干果摊的邻居通过长期观察，终于发现了其中的“奥秘”。原来，这家生意特别兴隆的店主有一个跟别人不同的习惯：别家的店主在给顾客称干果时，总是先装得满满的，而后往外取出，而这个店主正好相反，先装得少一些，过秤时添上一些，并随口微笑着再说上一句：“再送你几颗，谢谢你光顾，欢

迎再来。”

其实，每位店主卖给顾客的东西在斤两上都是差不多的，但是，如果先装多了再往外取出，顾客会认为是从他的袋子里往外取，就会对店主产生厌恶感，在心理上容易怀疑店主给的斤数不够，于是就会产生不舒服的感觉；相反，如果先把干果装少，过秤时再往里添，顾客对店员就会产生信任感，而且还认为店主多给了自己，心里就会感到很开心，当然也就会再次光顾了。



心理学解释

这位聪明的店主其实很懂得心理学中人际吸引的秘密。人际吸引是个体与他人之间情感上相互亲密的状态，是人际关系中的一种肯定形式。人际吸引是人际关系中彼此相互欣赏、接纳的亲密倾向，它是人类的基本心理因素之一，是形成良好人际关系的重要基础。

许多研究表明，人际交往中的喜欢与厌恶，接近与疏远是相互的，在一般情况下，愿意接近我们的人，我们才愿意去接近他们；喜欢我们的人，我们才会喜欢他们。对于厌恶我们、疏远我们的人，我们的反应也是相对应的，对他们也会厌恶和疏远。

“来而不往非礼也”、“投桃报李”，这种心理体验是大多数人都曾经经历的，在现实生活中，人们都在自觉不自觉地运用着这种交互原则，来协调人际关系，平衡彼此间的情感。

人际吸引的影响因素主要有以下几个方面。

第一，熟悉与邻近。熟悉能增加彼此吸引的程度。此外，如果其他条件大体相当，人们会喜欢与自己邻近的人，因为邻近的人见面机会较多，容易熟悉，产生吸引力，彼此的心理空间就容易接近。常常见面也利于彼此了解，使得相互之间容易喜欢。因此，如果你想增强人际吸引，则要小心提高自己在别人面前的熟悉程度。

第二，互补性。当双方在某些方面看起来互补时，彼此的喜欢也会增加。当双方的需要、角色及人格特征都呈互补关系时，所产生的吸引力是非常强大的。

第三，相似性。人们往往喜欢那些和自己相似的人。相似性主要包括：信念、

价值观及人格特征的相似；兴趣、爱好等方面的相似；社会背景、地位的相似；年龄、经验的相似。实际的相似性很重要，但更重要的是双方感知到的相似性。因此，要明晰自己所期望的与他人、与社会的相似性，才能增强自己的吸引力。

第四，漂亮的外表。容貌、体态、服饰、举止、风度等个人外在因素在人际吸引中的作用也是很大的，尽管人们常提倡心灵美，但事实上人们往往会以貌取人。外表美能产生光环效应，即人们倾向于认为外表美的人也具有其他的优秀品质，虽然实际上未必如此。

因此，一个人若想增进人际吸引，则应从自己的服饰、面部表情、举止、精神状态等方面做出适合于自身的角色和当时情境所需要的行为，产生令人愿意“接近”、“接受”的吸引力。

第五，个人才能。才能一般会增加个体的吸引力。但如果这种才能对别人构成压力，让人感受到自己的无能和失败，那么才能就不会对吸引力有所帮助。心理研究表明，有才能的人如果偶尔犯一些“小错误”，则会增加他们的吸引力。



智慧点拨

增强自己的吸引力，不仅仅是加大自身在人际上的“注意”，也要让自己拥有更多的内在条件，如学识、才干、品德等都是人与人互惠的资源。只有努力提高这些个人素质，你才能够在人际交往中得到他人的喜欢和赞同。

贝勃定律



心理小故事

情人节的两束红玫瑰

小英和小琴从小在一起长大，在同一所学校读书，毕业后又在同一家公司上班，更巧合的是，两个姑娘几乎是在同一时间交上的男朋友。两个人的性格相似，在对待金钱、对待人生的态度上，一致得就像是一对双胞胎姐妹。

情人节那天，两个人同时收到了两束一模一样的红玫瑰，然而让人颇感意外的是，面对同样的玫瑰，小英和小琴的反应却大相径庭。面对男友递过

来的玫瑰，小英欣喜若狂，她的眼中闪烁着一种感受到被呵护、被关爱的极度甜蜜，甚至不顾旁边有他人在场，当场给男友一个深情的拥抱。

相比之下，小琴的反应平静多了。面对那束娇艳欲滴的红玫瑰，小琴只是淡淡一笑，随手放到了一个花瓶里，甚至没有再多看一眼。小英问她说：“情人节收到火红的玫瑰，你怎么好像一点也不激动呢？”

小琴平静地说：“这有什么，不过是一束普通的玫瑰罢了，我知道不少人收到的是‘蓝色妖姬’（价格更昂贵的蓝玫瑰）呢！”

两个成长背景相似、年龄相近、与男友交往过程相同、性格又几乎一致的女孩，对待同样一束男友送来的红玫瑰，反应为何完全不同？是小琴不够爱她的男友，还是她变虚荣了，变得更看重金钱和物质，还是小琴的男友表现得不够真诚？



心理学解释

之所以会产生这两种截然不同的结果，主要是因为：小琴的男友在情人节前的半年之内，几乎每周都会送来一束玫瑰花；而小英的男友从来没有送过玫瑰花给她。其实，两对情人的感情都是非常好的，小琴也不是嫌弃男友送的不是昂贵的“蓝色妖姬”，她更不是比小英看重物质和金钱。小英和小琴的反应都是非常正常的，它印证了一个社会心理学效应——贝勃定律，也就是当经历过更强烈的刺激以后，如果再有类似的刺激，当事人会因为之前的适应而感觉微不足道。并且一开始受到的刺激越强，对以后的刺激也就越迟钝。很明显，如果小琴的男友不是一直都有送玫瑰花给对方的习惯，或许在情人节那天，小琴的反应就会和小英一样喜不自禁。

在生活中，很多女性都会有这样的抱怨，交往久了，男友就不再像以前那样细心地呵护自己了，对自己的感情似乎也没有刚开始那样热烈了。其实，这种情况就是贝勃定律在作怪。知道了其中的奥妙后，我们就可以把握好热情，不会再像以前那样一味地重复某种刺激，至少我们可以改变刺激的方式，或者是不定期地给予刺激，那样恋人之间的交往就不会感到枯燥乏味了。

由于第一次的刺激能缓解第二次的刺激，贝勃定律还经常应用于经营管理中。

比如一家公司要想解雇一批职员，而这些职员又没有犯什么错误，为了避免因突然解雇而激怒他们，应该先对与这些人无关的部门进行大规模的人事变动或裁员，使这些职员习惯于这种冲击。然后在下一次的人事变动和裁员时再把矛头指向原定目标，这样大家就能够比较平静地接受了。因为很多人受到第一次冲击后，对后来的冲击已经麻木了。



智慧点拨

知道了贝勃定律的原理，可以将其应用在更多有利的用途上，同时也能避免其带来的消极作用。要想和身边的人一直保持亲密和谐的关系，在对待他们的态度上，一定要把握好尺度，如果一直是全力付出，便会觉得自己活得很累很累，而且当你对待别人的好到达极限后，你再也无法付出更多时，那样反而只会让你在意的觉得你对他们没有那么好了。所以，对待一个人，一定不要在开始的时候就竭尽全力，可以付出七分，最后的三分，请一定要留给自己。

多看效应



心理小故事

“见面熟”多走运

宋薇在大学毕业后，分到了国家体委下属的一家杂志社工作。很快同事们就发现，别看这位小姑娘来杂志社时间不长，却跟很多人关系都很密切。不仅如此，她跟外面的交往也很多。她跟谁都说话，看见谁都打招呼，不经常见面的人就打电话。可以说，他们办公室的电话大部分都是她打的。不到一年，宋薇就跟国家体委的人熟悉得不得了，而很多在那个系统干了好多年的人也没有她跟体委的人那么熟悉。大概不到两年，宋薇就在体委一位领导的帮助下，通过一个英语大赛，敲开了中央电视台的大门。这令很多同事羡慕不已，大家都觉得很奇怪，宋薇究竟有什么神通，能让这么多人喜欢她呢？



在心理学中，有个概念叫多看效应，意思是人们对越熟悉的东西就会越喜欢。如果留心观察，你就会发现，那些人缘好的人，往往将这种多看效应发挥得淋漓尽致：他们善于制造双方接触的机会，从而提高彼此间的熟悉度，互相产生更强的吸引力。在我们新认识的人中，会有相貌不佳的人，最初，我们可能会觉得这个人长得难看，可是在多次见到此人之后，逐渐就不觉得他难看了，有时甚至会觉得他在某些方面很有魅力。

曾经有一位心理学家做过这样的实验：在一所大学的女生宿舍楼里，心理学家随机找了几个寝室，发给她们不同口味的饮料，然后要求这几个寝室的女生，可以以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但见面时不得交谈。后来，心理学家得出了这样的结果：见面的次数越多，互相喜欢的程度越大；见面的次数越少或根本没有，相互喜欢的程度也就较低。

可见，若想增强人际吸引，就要留心提高自己在别人面前的熟悉度，这样可以增加别人喜欢你的程度。因此，一个自我封闭的人，或是一个面对他人就逃避和退缩的人，由于不易让人亲近而另人费解，也就很难讨人喜欢了。

当然，多看效应发挥作用的前提，是首因效应要好，若给人的第一印象很差，则见面越多就越讨人厌，多看效应反而起了副作用。想想看，你周围有没有常在你面前“露脸”的人。



智慧点拨

如果想给别人留下不错的印象，常出现在他面前就是一个简单而有效的方法。经常跟同事或朋友聊天，拉拉家常，是不是人缘要好许多？经常在领导身边出现的人，是不是比较容易讨领导欢心？当然，这不是鼓励溜须拍马。露脸也要讲技巧，比如吃饭时的礼貌招呼，电梯里的寒暄问候，会议上的相视一笑，某次活动中的出色表现……只要你不再低头走过，就是一个良好的开端。在这些细节的来来往往中，就无形提高了自己的人际吸引力。

因此，若想增强人际吸引，就要留心提高自己在别人面前的熟悉度，这样可

以增加别人喜欢你的程度。但是请注意，“多看”的次数是有界限的，过于熟悉可能会产生厌烦感。

幽默效应



心理小故事

化庄为谐解烦恼

有个6岁的小男孩，特别喜欢看电视里的战争片，天天拿着玩具枪和小伙伴们一起冲冲杀杀。一天，这个孩子又在玩具商店里看中了一支新式玩具步枪，非缠着爸爸给他买，其实家中的武器玩具已经有两大箱子了。爸爸很烦恼，可儿子还是纠缠不休。爸爸想了一下，对孩子说：“儿子，你日常的军费开支也太大了，咱们家已经支撑不起了，现在是和平时期，咱们裁减点军费好不好？”孩子听了，哈哈地笑起来，从此，再也不缠着父亲买武器玩具了。

由此可见，巧用幽默的语言，不仅能化庄为谐，还能让家庭教育变得平和亲切，因为风趣幽默的话语更能触动孩子活泼的天性，它不仅能使孩子免去在成人面前的拘谨，还能使孩子在轻松的笑声中受到启迪。



心理学解释

一般来说，幽默可以制造一种轻松欢快而又有严肃内容和深刻意义的笑，但在心理学中，幽默效应却是一种防御机制。它是指一个人处于困难和尴尬的境地时，采用一些诙谐的语言和手法，以自我解脱，渡过难关，达到心理安宁的目的。

幽默有益身心健康。现代心理学研究表明，人的大脑皮层有个“快乐中枢”，幽默正是其最佳的刺激源之一。“快乐中枢”接受幽默的刺激之后，便呈现出兴奋状态，能够缓解人的精神紧张，减轻人的心理负荷，改善体内循环，增强心、肺、肝、肠的功能，促进免疫，进而达到平衡自己心态和改善人际关系的目的。

全国最佳健康老人、被誉为“军中不老松”的孙毅将军，是一个极富幽默感的革命家。当年在长征路上，他作为军委教导师参谋长，本应该骑马，但共产国

际派来的军事顾问李德，却以“孙毅是白军过来的”为由取消了他的骑马资格。对于这种歧视，孙毅幽默地说：“没有了四条腿，我还有两条腿嘛！”就这样，他凭着自己的两条腿走完了长征路。后来有人提起这件往事，孙将军说：“我还真要感谢那位李德先生，他使我锻炼了两条腿，为健身打下了基础。”正是这种豁达的幽默感，使得老将军越活越硬朗。

科学家把幽默生动地比喻为强壮体魄、调节情绪的“心理按摩”，是人们最省钱的保健医生。事实上，任何人都乐于接受幽默所带来的欢乐。19世纪英国著名作家拉布说：“幽默是生活波涛中的救生圈。”的确，幽默能使人开怀大笑，可促进人体血液循环，调节血压和心脏功能，消除抑郁、焦虑、紧张情绪，从而促进身心健康。

幽默疗法在我国不乏其例。清朝时期，一位巡抚患上了精神抑郁症，久治无效，后来有人推荐扬州府兴化县的赵医师前来诊治。赵医师把脉后一言不发，巡抚大人很奇怪，再三追问，他才慢吞吞地答道：“依老朽之见，大人之疾乃月经不调也。”巡抚听罢，哈哈大笑，连说“荒唐，荒唐”。此后见人就讲此事，每次提起都要捧腹大笑一番。谁知不久之后，他的病竟然不药而愈了。

幽默是一种特殊的情绪表现，是人们面临困境时减轻压力的有效方法之一，也是一种心理自慰行为。幽默可以淡化人的消极情绪，消除沮丧与痛苦。从医学角度来看，具有幽默感的人其体内新陈代谢旺盛，抗病能力较强。

具有幽默感的人，生活总是充满情趣，许多看来令人痛苦烦恼之事，他们却应付得轻松自如。用幽默来处理烦恼与矛盾，会使人感到和谐愉悦，人与人之间能更加相融友好。那么，怎样培养幽默感呢？

幽默是一种智慧的表现，它必须建立在具有丰富知识的基础上。知识积累到了一定程度，才能做到谈资丰富、妙言成趣，才能与不同的人在各种场合接触时，做到胸有成竹、应对自如。

幽默是一种宽容精神的体现，一个心胸狭窄、思想消极的人是不会有幽默感的。因此，要想成为一个幽默的人，必须注意培养自己高尚的情趣和乐观的信念，要善于体谅他人。

此外，培养深刻的洞察力和想象力，提高观察事物的能力，培养机智、敏捷的能力，也是提高幽默的一个重要方面。只有迅速地捕捉事物的本质，才能以恰当的比喻、诙谐的语言，来达到一种幽默的效果。多参加社会交往，多接触不同性格的人，也可以增强自己的幽默感。



智慧点拨

幽默并不神秘，它普遍存在于生活之中。只要我们善于学习体会，注意文化生活的积累，同时拓展视野，汲取知识营养，就能成为一个有幽默感的人，不仅为自己，也为身边的人带来健康、带来欢乐、带来幸福！

第2章

走进人的内心深处

禁果效应



心理小故事

“不许偷看”的诱惑

泰国首都曼谷有一个酒吧，但它的门口不像其他酒吧那样写着“欢迎光临”或“欢迎品尝”等字样，而是挂了一个牌子，上面写着“不许偷看”几个字，牌子后面放了一只盛着好酒的大酒桶。令人奇怪的是，游人们见到这几个字，总会不由自主地探头往里面瞧一下，结果酒香便扑鼻而来，游人们经不起这种诱惑，只好走进酒吧一尝为快。酒吧也因此生意极为兴隆。



心理学解释

此酒吧之所以能够生意兴隆，是因为它灵活地运用了禁果效应。心理学家认为，人类有一种天性，一旦在某个方面受到禁止或限制，就偏要努力冲破这个禁区，一探究竟，这就是禁果效应。禁果效应反映的是一种逆反心理：越是得不到的东西就越想得到，越是不让知道的东西就越想知道。

在古希腊传说中，人类之所以会出现也是因为亚当和夏娃偷吃了“禁果”的原因。既然人类的始祖都禁不住“禁果”的诱惑，更何况他的子孙们呢。特别是在一个长期保守的社会中，禁果效应会表现得更明显，对于越是禁止的东西，人

们的猎奇心理就越强。

有人做过这样一个实验，在茶盘中放了5只倒扣着的不透明的茶杯，在旁边玩耍的孩子看到这些茶杯，对它们并没有产生兴趣。实验者假装神秘地往其中的一个杯子下放入一枚糖果，然后重新扣上，临走时告诉小孩子：“杯子下放了东西，你千万不要动！”然后佯装出去，在外面窥视。结果，试验者一出门，孩子就把杯子逐个拿开仔细观察了一番，然后再放好。

禁果效应在古往今来的各种实践中屡见不鲜。在古代，《金瓶梅》被列为禁书，可越是禁止，反而有更多的人要挖空心思拜读它，况且，也正因为它被明令禁止，还起到了欲盖弥彰的反效果，这让更多的人知道了它的存在，从而引起了更多人的好奇心，人们更加希望了解书里面到底有什么，它又是为什么会被禁止。于是，人们会愈发好奇地去追究禁书的内容，渴望一睹为快。

美国有一项研究结果，即在提供避孕套的学校里，高中生发生性行为的可能性并不比其他不提供避孕套的学校大。研究人员将9所提供避孕套的高中学校与50所不提供避孕套的高中学校进行对比，结果发现，无避孕套计划的学校有49%的学生报告曾经有过性行为，而有避孕套计划的学校有42%的学生报告有过性行为。这说明，当了解了有关性知识之后，采取性行为的态度可能会更加谨慎。

在日常生活中，有些时候你越是想隐瞒住一些信息，反而会越发引起他人更大的兴趣和关注，人们总对别人极力隐瞒的东西充满好奇并产生一探究竟的欲望，禁果效应就这样产生了。

禁果效应之所以存在，是因为在人们看来，那些无法知晓的“神秘”的事物，比能接触到的事物更具诱惑力，也更能促进和强化人们渴望接近和了解的心理诉求。我们常说的“吊胃口”、“卖关子”，就是因为人们对受阻的信息有着一一种期待心理，这种心理能够召唤他们去寻找接下来的信息，这种“期待—召唤”就是禁果效应存在的心理基础。



智慧点拨

人人都有一种好奇心，这也是偷吃“禁果”的心理动机。经验都是尝试后才能总结出来的，而好奇是尝试探索和求知的动力，如果遏制人们普遍存在的好奇心，那么禁果效应就会大量存在。一件事情如果不说明原因就简单地禁止，会使这件事更具吸引力，自然，人们会将更多的注意力转移到这件事情上，产生更强

烈的探究欲望，乃至最后偷食“禁果”，以使心理平衡，这时候“禁果”也许就演变为苦果、恶果了。

激将效应



心理小故事

父亲的“损招”

小李在父亲的一个朋友的公司里做业务员已经两年多了，然而尽管有熟人的照顾，工资晋升还是非常缓慢，加上业绩提成总共还不到 1500 元。为此，他没少跟父亲发牢骚并说要跳槽。但是，每次父亲都是沉默不语，终于有一次他父亲说：“好啊！不过你现在就这样跳槽太便宜他们了，你应该发展一批客户，到你跳槽的时候把这批客户也带走，这能给他们公司一个沉重的打击。”小李瞪着眼睛，吃惊地说：“这样做不是很好吧？他怎么说都是你十几年的好朋友啊！”没想到父亲平静地说：“有什么不好的？两年多了都不给涨工资，有他这样对待朋友的儿子的吗？对这种人，就得狠狠打击！”

小李有了父亲的教导，也真的存心想报复老板。于是他每天绞尽脑汁地想办法发展客户。他仔细地分析公司的产品和竞争产品，发现公司的产品都是属于中低档的营养品，并不像公司在培训时所说的是适合在超级市场销售的高档产品。于是，他改变策略，抱着产品跑到消费水平偏低的外来工比较多的城乡结合部去联系小商场推销。节假日前他又跑一些小工厂去推销。没想到，小李就这样凭借着自己的聪明才智和辛勤劳动，真的就在一段时间里发展了一大批客户，业绩竟然占到公司的三分之一。老板很高兴，在年终总结时，不但宣布给予了小李工资晋升两级，还封了一个大大的红包作为奖励，同时还宣布提升他为营销部副经理。

然而就在这时，他父亲给他打电话，告诉他说，可以向老板辞职，回家等着找一个新单位。没想到小李却犹豫犹豫地告诉父亲，老板现在很重用他，好像不好意思离开了……



“劝将不如激将”，小李的父亲正是恰当地利用了激将心理效应，成功地激发了儿子小李的“报复心”，从而使其通过奋力拼搏获得公司的赏识。所谓心理激将效应，就是利用人的自尊心和逆反心理积极的一面，从相反的角度，以“刺激”的方式对其寄予良好的期望，以激起其“不服气”的情绪，使其产生一种奋发进取的“内驱力”，将自己的潜能充分发挥出来，以达到目的。

俗话说：“树怕剥皮，人怕激气。”聪明的人懂得利用人的激将心理效应来达到目的。英雄之所以被称为英雄，是因为他们往往能在被激将之时有揭竿而起的冲动和魄力！所以，许多时候，英雄们都应了孟子的那句话：“一怒而天下定。”在这方面，诸葛亮是最拿手的，他最懂心计，几乎所有人都被他激励过。张飞受过他的激将法不少，连孙权也难免一遭。诸葛亮曾说他如果不能早下抗曹决心，还不如干脆投降，我们单独对付曹操算了。气得孙权拂衣而去。孙权本来就不服让他投降曹操的，诸葛亮这么一说反而刺激了孙权固有的斗志，从而达成自己联吴抗曹的战略构想，实属聪明之举。

如果激将的语言运用得恰当得体，就能激起人们内心的热情和斗志，不断地创造奇迹。很多时候，劝将不如激将，人总是有自尊的，找准要害之处，狠刺一下，通过巧妙的刺激，可以促其做出卓有成效的反应。这种积极的方法，同样可以运用到学习生活中去。比如，对付那些自尊心很强的孩子们，采用激将法容易惹起他们“非要干些成绩出来给你们看看不可”的野心，这样在学习生活上就能很好地引导他们向好的方面发展了。

但是，激将法的使用要适可而止，一旦过度则可能会引起不良的后果。激将不是激化矛盾，必须有良好的动机和可以把握好的尺寸，否则就容易弄巧成拙。因此，使用激将法时，要特别注意语言的使用，注意对象的心理承受能力。

曾经有报纸报道过这样一件事，说的是有两名高三学生无心向学，整天结伴在网吧里沉迷于虚幻的网络世界。终于有一天，恨铁不成钢的班主任在用尽方法，仍教导无效之后，把这两名学生及他们的父母一起叫到办公室，一顿臭骂，并在接下来的几天里，在课堂上百般奚落这两位学生，以此期待能激发两

名学生奋力进取。但是，令人意想不到的是事情过了不到一个星期，其中一名学生就在一次课间时携刀冲进办公室把班主任砍成重伤，几天后，另一名学生也失踪了……



智慧点拨

并不是每个人都可以随便激得出勇气和斗志的，对某些原本就非常自卑和偏激的孩子，长辈的用语不当可能会伤了孩子的自尊心，让孩子从此一蹶不振，甚至酿成无可挽救的悲剧。或者对于那些年事已高的老人们，再用激将法则容易引发心脏病而将他们置于死地。为此，慎用激将法，把握好激将的尺度，注意激将的言语，让激将法发挥出其最积极的一面来，这样才能取得好的效果，改变一个人的一生，甚至会改变一个集体或一个社会的命运。

海格力斯效应



心理小故事

冤冤相报无了时

在希腊的神话故事中，有一位英雄大力士，叫海格力斯。有一天，他在一条坎坷不平的路上行走，忽然看见前边有一个像鼓起的袋子样的东西，很难看，海格力斯便踩了那东西一脚。谁知那东西不但没被力大如神的海格力斯一脚踩破，反而膨胀起来，并且成倍地胀大，这更加激怒了海格力斯。他顺手操起路边一根碗口粗的木棒使劲猛打那个怪东西，可令他苦闷的是，他这一棒打下去，那东西竟膨胀到把路都堵死了。海格力斯见奈何不了它，非常烦闷。这时，一位圣人走到海格力斯跟前对他说：“朋友，快别动它了，忘了它，离它远去吧。它叫仇恨袋，你不惹它，它便会小如当初；你若侵犯它，它就会膨胀起来与你敌对到底。”

在生活中，这种现象比比皆是：两人出于误解或嫉妒，闹了矛盾，你若想报复对方，便会加深对方对你的仇恨，于是对方也会挖空心思地加害于你；你若再不罢休，对方就会更恶毒地报复你，直到两败俱伤。



其实，仇恨正如海格力斯所遇到的这个袋子，开始很小，如果你忽略它，矛盾化解，它自然会消失；如果你与它过不去，加害于它，它就会加倍地报复，这就是海格力斯效应。通俗地讲，就是我们平常所说的“以眼还眼，以牙还牙”，“以其人之道还治其人之身”，“你跟我过不去，我也让你不痛快”。海格力斯效应是一种人际间或群体间存在的怨怨相报，致使仇恨越来越深的社会心理效应。

人生在世，人际间或群体间的摩擦、误解乃至纠葛恩怨总是在所难免，但是如果肩上扛着“仇恨袋”，心中装着“仇恨袋”，生活只会是如负重登山、举步维艰，最后，只会堵死自己的路，处理不好，甚至会酿出人生悲剧。

曾经就有这样一个真实的事例：林峰从事原材料贸易，李跃从事加工生产，李跃的工厂一直从林峰那里赊购原材料。两人一直是业界所称颂的好搭档。但是有一次，原材料在运输过程中出了事，负责运输的汽车自燃起火，把整车原材料都烧没了。由于两人关系密切，事先没有签订合同明确此类事故的责任，于是两人互相推搪。为此，李跃还扣留了林峰上几批原材料的货款近百万元。由于事情在短时间内无法解决，在拖了一段时间后，林峰因为资金周转困难，濒临倒闭。这时，林峰心生怨恨，不断在外面散布谣言，诋毁李跃生产的产品有严重的质量问题。

这样的谣言很快就导致李跃生产的产品在终端出现滞销，李跃也非常愤怒，花钱收买了几个小混混去教训林峰，把林峰打成重伤……就这样你来我往的，到最后一次，林峰竟然一怒之下，亲手把李跃给杀了。当然林峰也逃脱不了法律的制裁，被判处了死缓。

林峰和李跃二人正是因为无法正确地处理海格力斯效应，从而陷入了冤冤相报无了时的泥潭，最后落得一个两败俱亡的下场。何苦呢？其实，面对人与人之间的怨恨，无论是复仇者还是被报复的人，都注定没有谁能够获得最后所谓的胜利。如何很好地解决人与人之间的冲突是人生的一种智慧与艺术。

在现实生活中，我们应该学会宽容，懂得忍耐，通过人的理性认识，即理智地解决人与人之间的冲突。以德报德、投桃报李，促使社会的再次良性循环，以怨报怨则是一种社会效用最差的选择，稍有不慎就很容易像林峰和李跃一样，落得一个可悲的下场。



智慧点拨

忍让不是消极，不是停顿，更不是退让，而是力量，是承担，是前进，是负责，是大仁大勇的动力。只有忘记仇恨，宽宏大量，才能与人和睦相处，才会赢得他人的友谊和信任，才会赢得他人的支持和帮助。如果我们都学会忘记伤害，忘记仇恨，就像古希腊神话故事里的圣者所说的那样，忘记这些，离这些远去，那么就会使“仇”者感念其诚，改“仇”为善。这不仅是给别人机会，更是为自己创造机会。不要因为海格力斯效应而让我们陷入无休止的烦恼之中，错过人生中许多美丽的风景。

暗示效应



心理小故事

假安眠药也有效

著名作家叶圣陶曾患上严重的失眠症，每天晚上必须服用安眠药才能入睡。这已经成为了他睡眠的习惯，若没有安眠药，他就会辗转反侧久久不能入睡。可是，他一直不知道的是，他夫人每天晚上给他服下的不是安眠药，而是维生素 C。

很明显，叶圣陶之所以在服下被误以为是安眠药的维生素 C 也能安然入睡，在很大程度上，是心理暗示的结果。他的潜意识认为，吃了“安眠药”，就一定能入睡了，所以，每当他服药后，就能很快地按照他的大脑潜意识的指示，进入睡眠状态。在这种状况下，药物起的只是暗示作用，暗示他吃的是“安眠药”，大脑则接着暗示他该进入睡眠状态了。所以，他就能在一种平静的心态中睡着了。



心理学解释

无论是药物，还是大脑里的潜意识，带给他的都是一种暗示作用，并在这种暗示作用下达到预定的目的。暗示效应是指在无对抗条件下，用含蓄、抽象诱导

的方法对人们的心理和行为产生影响，从而使人们按照一定的方式去行动或接受一定的意见，使其思想、行为与暗示者期望的相符合。暗示效应，在生活中往往能起到很大的作用。

在我国历史上，就有很多与暗示效应有关的故事，譬如望梅止渴、画饼充饥等。三国时期，有一次，曹操在官兵饥渴难忍却找不到水源时，告诉他们：“前面有一片梅林……”于是，大家的脑子里立刻都想到了梅子，由于梅子是酸的，想到它的时候人一般都会在大脑的指挥下分泌唾液，这样就可以暂时解渴了。画饼充饥也是同样的道理，有了幻想中的饼，肚子的饥饿感也会不自觉地减轻。

其实，暗示效应在我们现实生活中很重要。比如我们在教育孩子的时候，常常对孩子说“你是最棒的！”诸如此类鼓励的话，孩子们便会备受鼓舞；若能在人前人后都给孩子这种心理暗示，赞扬他是很优秀的，那么自然而然地，孩子们就会在这种心理暗示下朝着“优秀的标准”努力了。

有这么一个事例，一个小女孩不怎么喜欢弹钢琴，当然弹得也不是很好。但是，她每天都不得不练习钢琴，每次练完她妈妈都会对她大加赞赏一番：“你练得很好，真棒！”有一次，她跟妈妈说，她想练习后面老师还没教的那一部分，妈妈肯定地点点头：“可以啊！”然后，她就练了起来，尽管练得不是很好，但到了最后，妈妈还是大大称赞了她一番。渐渐地，这个女孩爱上了钢琴，弹得越来越棒，后来还拿到了一个全国第一的钢琴奖。

然而，心理暗示也有积极与消极之分。积极的心理暗示在孩子们的成长过程中，起到至关重要的作用，它能调节人的思想情绪，能改变人的心理状态，能提高人的心理素质；而消极的心理暗示则可能会摧毁孩子学习的信心，使孩子误入歧途。假如当初妈妈在小女孩提出那个要求之后很不屑地说：“前面的部分都弹不好，还能弹后面的曲子吗？这简直是‘还没学会走路就想学飞了’！”结果又会是怎么样呢？



智慧点拨

在医院里，医生对病人的暗示作用更是可见一斑。病人去看病，会一直盯着医生的脸色，假若医生稍微皱了皱眉头，便会心慌起来，以为自己得了什么大病。如果医生温和地对他说：“没事的，这是小病而已，多休息就可以恢复了。”病人便会放下心来。

可见，心理暗示在生活的方方面面都会产生很大的影响。为此，若能多些积极的心理暗示，尽量避免消极的心理暗示，就会对事情产生预期的好效果。

配套效应



心理小故事

一件华丽睡袍带来的烦恼

18 世纪，欧洲掀起了一场轰轰烈烈的启蒙运动，法国人丹尼·狄德罗正是这场运动的代表人物之一。他才华横溢，不但编撰了世界上第一部《百科全书》，还在文学、艺术、哲学等诸多领域做出了卓越贡献，是当时赫赫有名的思想巨人。



丹尼·狄德罗

■ 丹尼·狄德罗 (Denis Diderot, 1713—1784)，法国启蒙思想家、哲学家和作家，百科全书派的代表。他的最大成就是主编《百科全书》(Encyclopédie) (1751—1772)。此书概括了 18 世纪启蒙运动的精神。

有一天，一位朋友送给狄德罗一件质地精良、做工考究、图案高雅的酒红色长袍，狄德罗非常喜欢。于是，他马上将旧的长袍丢弃了，穿上了新长袍。可是不久之后，他就产生了烦恼。因为当他穿着华

贵的长袍在书房里踱来踱去时，越来越觉得那张自己用了很久的办公桌已破旧不堪，而且风格也不对，根本无法跟自己身上这件漂亮的长袍相搭配。

于是，狄德罗叫来了仆人，让他去市场上买一张与新长袍相搭配的新办公桌。当办公桌买来之后，狄德罗又神气十足起来。可是他马上发现了新的问题：挂在书房墙上的花毯针脚粗得吓人，与新的办公桌不配套！

狄德罗又打发仆人买来了新挂毯。可是，没过多久，他又发现椅子、雕像、书架、闹钟等摆设都显得与挂上新挂毯后的房间不协调，需要更换。慢慢地，旧物件挨个都更新完了，狄德罗得到了一个与自己身上的长袍非常搭配的书房。

然而，这位哲人突然发现“自己居然被一件长袍胁迫了”，更换了那么多他原本无意更换的东西。于是，狄德罗十分后悔自己丢弃了旧长袍。他还把这种感觉写成了一篇文章，题目就叫《丢掉旧长袍之后的烦恼》。

过了两百年之后，在 1988 年，美国人格兰特·麦克莱肯读了这篇文章，感慨颇多。他认为这个案例具有典型意义，并借用狄德罗的名义，将这一类现象概括为狄德罗效应。



心理学解释

狄德罗效应也称为配套效应，它反映了人们的一种对和谐的追求。在人们的观念里，高雅的长袍是富贵的象征，应该与高档的家具、华贵的地毯、豪华的住宅相配套，否则就会使主人感到“很不舒服”。这种配套效应在事物的联系中为整个事物的发展提供了动因，从而促进了周围事物的变化、发展和更新。

生活中这样的例子比比皆是，时髦的女孩子买了条名贵的品牌裙子，就必定要有一双好看的鞋子来搭配，否则连品牌裙子的价值都打了折扣，别人也许还怀疑你穿的是不是冒牌货。有了品牌裙子和漂亮鞋子，当然还要有条像样的项链，要不脖子上空空的也是衬不起名贵的衣服的。于是，由于买了条裙子，结果就跟着消费了一大笔钱，来置办跟裙子相配的行头。

配套效应有时候给人们带来很多烦恼，让人陷入一种无休止的过度消费中无法自拔。那么，如何才能摆脱配套效应的影响呢？古希腊哲学家苏格拉底的行为给了人们一种启示。

有一天，几位学生怂恿苏格拉底去热闹的集市逛一逛。他们七嘴八舌地说：“集市里的东西可多了，有很多好听的、好看的和好玩的，还有数不清的新鲜玩意儿，衣、食、住、行各方面的东西应有尽有。您如果去了，一定会满载而归。”他想了想，同意了学生的建议，决定去看一看。

第二天，苏格拉底一进课堂，学生们立刻围了上来，请他讲一讲集市之行的

收获。他看着大家，停顿了一下说：“此行我的确有一个很大的收获，就是发现这个世界上原来有那么多我并不需要的东西。”



智慧点拨

苏格拉底的话让人们明白了：对于那些非必需的东西尽量不要，因为如果你接受了一件，那么外界的和心理的压力会使你不断地接受更多非必需的东西。《圣经》上说“一点面酵就能使整团面都发起来”，说的就是这样一种现象。生活需要匹配的东西太多，欲望是无止境的，舍与得本来就是同时存在的，在思考究竟还有什么没配套的时候，也要记住不要让自己被一件睡袍胁迫了。

霍桑效应



心理小故事

我需要你的“关注”

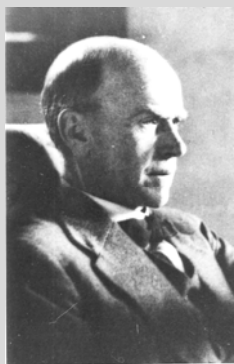
20 世纪 20 年代，在美国芝加哥市郊外有一家名叫“霍桑”的电话交换机制造工厂，这家工厂无论是在工作环境的硬件条件上，还是在工人的福利待遇上，在当时的美国都算是非常不错了，因为它不仅具有较完善的工人娱乐设施，工人还享有医疗制度和养老金制度等。但是，奇怪的是这家工厂的工人们的情绪不高，常常怨这怨那的，工厂的生产状况也很不理想。为了解决这些问题，工厂管理人员一直在竭力地探求原因，可是却没有任何结果。为此，工厂只好求助美国国家研究会，该研究会组织了一个由心理学家等多方面专家组成的研究小组，在该工厂开展一系列研究试验。

在这一系列试验研究中有个“谈话实验”，这个实验耗时两年多，专家们找工人个别谈话达两万余次。在谈话过程中规定，要耐心倾听工人对厂方的各种意见，并做详细记录；对工人的不满意度一律不准反驳和训斥。

这一“谈话实验”收到了意想不到的效果：霍桑工厂的产量居然有了大幅度提高。这个研究试验后来在心理学界引起了巨大的关注，美国社会心理学家乔治·埃尔顿·梅奥据此提出了“人际关系学说”，并将这种由于受到额外的关

注而引起绩效或努力上升的奇妙现象称为霍桑效应。为什么会出现这种现象呢？原来这是由于工人长期以来对工厂的各种管理制度和方法有诸多不满，一向无处发泄。“谈话实验”使他们这些不满的情绪得到了充分地发泄，从而感到心情舒畅、干劲倍增。

■ 乔治·埃尔顿·梅奥 (George Elton Mayo, 1880—1949), 哈佛大学教授。1933 年发表了《工业文明的人性问题》一书，正式创立了管理学的人际关系学说，后来还在 1945 年发表了《工业文明的社会问题》一书。



乔治·埃尔顿·梅奥



心理学解释

霍桑效应很好地告诉了我们一个道理，人们需要的不仅仅是一份金钱的奖励，更重要的是一份额外的关注。比如，当你打开自己的博客，看到又有很多朋友来访浏览了自己的页面时，就会感到很高兴，因为自己的成果被关注了！同时，当你发现自己的页面得到很多人的认可时，你就会花更多的心思去装扮它，希望它能得到更多人的关注。女孩子穿了一件新衣服、做了一个新发型，甚至只是换了一种淡淡的唇彩，都渴望着能够得到同事、爱人、朋友的关注和赞美。

然而，这种“给我一点阳光就灿烂”的霍桑效应并不是应用在所有领域都是正面的，它在某些时候也会产生相应的负面效应。大家都知道新闻的生命力在于真实性，但是，我们却常常发现假新闻几乎无处不在。假新闻的形成固然有主观故意的行为，但也有非主观故意的，而且这种非主观故意造成的假新闻所占的比重相当大。

为什么会出现非主观故意的假新闻呢？其实，这也是由于霍桑效应在新闻采访过程中作怪的缘故。新闻工作者艾丰在《新闻采访方法论》中就有着一段很精辟的解释：“电视的形象性常常给人比文字报道更真实的感觉，但是也不要忽略，‘招摇过市’的摄像机常常没有‘不露声色’的文字记者更能看到事物的原本面目，因为当电视摄像机前的人们意识到镜头正对准他们时，有可能夸大或隐瞒些什么。”

前几年，有记者到某乡村采访，当记者见到一对农民夫妻骑摩托车、带矿泉水下地干活时，就问陪在自己身边的村支部书记：“像他们这样的人家有多少？”书记“情不自禁”地说：“都这样。”结果，记者回到报社后以《幸福村：下田骑摩托车，渴了喝矿泉水》为题发表了一篇新农村建设的报道。这原本应该是一件好事，然而，该村支部书记却因为提供了失真的事实而导致假新闻，并受到老百姓的百般奚落。

很明显，在这个新闻采访的过程中，作为采访对象的村支部书记因为受到记者的“注意”，情不自禁地虚夸了事实。

由此可见，霍桑效应几乎存在于一切社会领域。只要是由“受到注意”引起的异常反应，都属于这一效应。我们在利用霍桑效应提高工作效率的同时，也要避免霍桑效应带来的负面作用。



智慧点拨

当我们受到公众的关注或注视时，工作和交往的效率就会大大增加。因此，我们在日常生活中要学会与他人友好相处，明白什么样的行为才是别人所接受和赞赏的，只有在平时不断地增加自己的良好行为，才可能受到更多人的关注和赞赏。

人在一生中不可避免地会有数不清的意愿和情绪，但最终能实现、能满足的却为数不多。对于那些未能实现的意愿和未能满足的情绪，切莫压制下去，而一定要想办法让它宣泄出来，这对人的身心和工作都非常有利。

破窗效应



心理小故事

“破罐子”都会被破摔

在某超市门口曾经发生过这样的一件事，当时有一名顾客在超市里不小心打破了一个玻璃制品，于是超市的员工把散落一地的碎玻璃片清扫到超市门口旁边，想着等下班的时候再搬到稍远的垃圾回收处。但是，就在员工在门口放下玻璃碎片回到岗位上不久，就有一名青年手里拿着喝空了的啤酒瓶走过来，

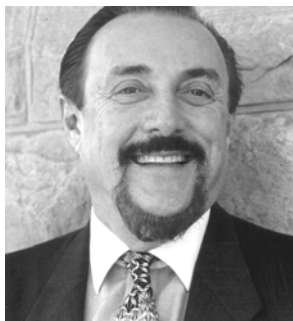
没有一丁点儿迟疑，手中的瓶子就对着那堆碎玻璃摔去。这时，超市的保安看见了喊：“你是不是神经病啊？这么没公德？”没想到，这位青年竟然反唇相讥：“你才神经病，这里不是早就有一堆碎玻璃吗？”



心理学解释

在心理学中，有一个概念叫做破窗效应。所谓破窗效应，是关于环境对人们心理造成暗示性或诱导性影响的一种认识。美国斯坦福大学心理学家菲利普·辛巴杜曾在1969年进行了这样一项实验，他找来两辆一模一样的汽车，把其中的一辆停在加州帕洛阿尔托的中产阶级社区，而另一辆停在相对杂乱的纽约布朗克斯区。停在布朗克斯的那辆，他把车牌摘掉，把顶棚打开，结果当天就被偷走了，而放在帕洛阿尔托的那一辆，一个星期也无人理睬。后来，辛巴杜用锤子把这辆车子的玻璃敲了个大洞，仅仅过了几个小时，车子就不见了。

■ 菲利普·辛巴杜（Philip G. Zimbardo）博士是斯坦福大学的教授。出生于1933年3月23日。因为出版了许多受欢迎的系列教材和多媒体材料，被称为“心理学的形象和声音”。辛巴杜还在诸多领域进行专业研究并发表学术论文，并热衷于公益活动。



菲利普·辛巴杜

基于这项实验的结果，政治学家威尔逊和犯罪学家凯琳提出了一个破窗效应理论：如果有人打坏窗户玻璃，而又得不到及时的维修，别人就可能去打烂更多的窗户。久而久之，这些破窗户就给人造成一种无序的感觉。结果在这种公众麻木不仁的氛围中，犯罪就会滋生、泛滥。破窗效应其实就是关于环境对人们心理造成暗示性或诱导性影响的一种认识。

当你正因心情极度不佳在路上闲逛，迎面正遇到一间空置的房屋，上面满是破破烂烂的玻璃窗，这时你会有多大的可能去拣起石头狠狠地砸上去？换一个场景，假设你遇到的是一座豪华的别墅房子，同样是高大的落地雕花玻璃窗呈现在你眼前，这时你又会拿起石头砸吗？显然，从概率上来说，前面一个场景更容易促使你有上前发泄一番的冲动。“反正已经是坏的了，我多砸几下也没关系。”

凤凰卫视有一个节目叫《锵锵三人行》：有一次这个节目在谈到张国容自杀时，提到了“环境冲击”这个心理学概念。而事实上的确也有数据表明，在有影视明星自杀事件发生后的几周之内，整个城市的自杀率都会有一定的突增。“明星都可以这么做，我为什么不可以呢？”那些有自杀倾向的人都会这么想。

在中国传统文化中，有许多俗语、典故对此进行了形容，比如“落井下石”、“小洞不补、大洞吃苦”等。但是，千百年来我们却始终难以摆脱这个效应的控制。

在现实生活中，我们经常能够注意到，在路边某个阴暗的角落，如果有人撒了一泡尿，那么用不着过多长时间，那里就会成为过往路人理所当然的应急厕所；一面干净的墙上如果出现了第一块牛皮癣广告而没有人去清理的话，那么几天下来，墙上就会贴满乱七八糟的各式各样的牛皮癣广告……诸如此类的事情很多，这些就是破窗效应的表现。究其原因，许多人的想法就如同那个砸玻璃窗的人一样：“反正已经有人这样了，也不在乎多我一个。”

在社会人文领域，破窗效应也显示了它不可小觑的力量。比如因2008年奥运退赛风波而成了众矢之的的刘翔。他在2004年雅典奥运夺魁时，几乎在一夜之间成为了全国人民的宠儿。但是，随着2008年的意外退赛，刘翔一下子就成了人们群起而攻之的对象，包括他代言的广告、政协会议的缺席，等等。

其实，这其中大多数批评的内容实际上早在他失宠之前便已存在，比如在失宠之前缺席政协会议的刘翔，在互联网上得到了大多数人的理解，而退赛之后，人们对刘翔的态度却从质疑、批评最后变成了“声讨”。归根到底，这仍是在他退赛之后，由破窗效应所导致的恶果。



智慧点拨

可见，任何一种不良现象的存在，都在向外界传递着一种信息，这种信息会导致不良现象的无限扩展。所以，任何不良现象都要扼杀在萌芽状态。当第一次出现不良现象时，就要及时果断地进行处理，并切实采取预防措施，防止不良现象给今后的工作带来破坏和损失。如果对不良现象不闻不问、熟视无睹、反应迟钝或纠正不力，就会纵容更多的人“去打烂更多的窗户玻璃”，那时再想挽救就来不及了。

酸葡萄效应



心理小故事

魔术师成了众矢之的

王凯是一名优秀的魔术师，但是，由于缺乏机遇，他一直都默默无闻。一次偶然的机会，他被邀请在一次大型联欢晚会上表演，没想到这次演出大获成功，王凯一下子成了名人。许多大型晚会都邀请他参加，甚至很多商家请他做广告，还有出版社要给他出书。

然而，就在这时，魔术界也传出了另外一种声音，说王凯只不过算一个二流魔术师，而且还不断抨击他的很多魔术都是通过不正当的手法从同行那里偷来的。

王凯对于这种言论一直都不予回应，因为他知道自己一直都在钻研魔术，而自己表演的很多魔术都是自己独创的，当然有些魔术也有借鉴的成分，但是这并不违规，任何行业、任何技术之间都存在相互借鉴的情况，这很正常，只有这样才能推动进步。那些抨击者只不过是出于一种酸葡萄心理罢了。



心理学解释

心理学中的酸葡萄心理来自于一则寓言故事：有一只狐狸非常饿了，它走到一棵葡萄树下，望着高挂着的熟透了的葡萄直流口水。于是，它努力地跳起来，想要够着葡萄摘下来解馋。无奈葡萄太高，一下、两下、三下……无论狐狸怎么努力，都始终摘不到葡萄。狐狸盯着架子上的葡萄，说：“反正这葡萄是酸的，即使吃到了也是不好吃的。”就这样，狐狸悻悻地走了。

很明显，寓言中的狐狸采取了一种自我安慰的



态度来平衡自己不甘于吃不到葡萄的心理，好让自己心安理得地离开。在心理学上，人们把这种个体在追求某一目标失败时，为了冲淡自己内心的不安，常将目标贬低为“不值得”追求而聊以自慰的现象称为酸葡萄效应。在遇到挫折或心理压力时，人们也往往趋于采取“歪曲事实”的方法来调整心理的平衡，这与狐狸的做法大同小异。就如鲁迅先生笔下的阿 Q，被人打得口鼻流血时还在口中或心中念一句“反正是儿子打老子”，也就悠悠然地忘却了皮肉的苦痛和受到的侮辱。

在日常生活中，我们大部分人都会常常不自觉地采用阿 Q 精神来缓解自己的压力而获取“心理平衡”。当自己得不到像别人那样的成就时，看着别人的辉煌心生妒忌无法排遣时，只好通过在别人背后说其坏话或在他人面前诋毁其形象以解心头之恨。

毋庸置疑，酸葡萄心理的确实有其积极的意义和作用，尤其是当人们面临的压力已无能为力时，这种心理效应则能巧妙地排解得不到想要的东西所带来的心理落差而造成的压力。为了解除内心的不安，编造一些“理由”来自我安慰，以消除紧张、减轻压力，使自己从不满、不安等消极心理状态中解脱出来，保护自己免受伤害。这其实也是人类的一种自我保护的心理功能，在心理学上称之为“心理防卫机制”，即拿自己能够接受的、不是理由的“理由”来自圆其说、自我安慰。



智慧点拨

酸葡萄心理的应用在生活中随处可见。比如，在竞争部门经理一职中落选了，心里当然有失落感，闷闷不乐，可老是闷闷不乐也没有任何用处。这时，不妨采用酸葡萄心理：职务越高，职责越重，当个平民百姓多好，可以逍遥自在，还可以有更多的时间钻研业务，以此来平衡自己的心理。

当然，任何一种事物都会有正反两种意义，只要起到暂缓心理压力的作用，使心理得以平衡，就有其实际意义，即合理化的酸葡萄效应。这种积极的酸葡萄效应是值得提倡的。但是，我们不能总是停留在此，事后应采取积极措施，解决问题，这样才能让自己有所进步和提高。

三分之一效应



心理小故事

班长的鬼把戏

一次，美国百老汇某剧团要在某大学演出一场话剧。可是每个班仅有两张票，人多票少，只好抽签。一个班长把签排成一排，让大家抽签，为了以示公平，他让同学们先抽，最后剩下的一张才是自己的。大家一个个把签抽走，全是空白，最后，仅剩了第一张和最后一张，两张都写着“有”字，结果班长和倒数第二位抽签的同学如愿以偿地得到了票。事后大家颇有不服，但是却抓不到班长的把柄，因为他是让其他同学先抽的，虽然大家都觉得班长能抽到签很蹊跷，但是也无话可说。



心理学解释

班长并没有刻意作弊，但却利用了一个小小的心理战术。这就是在心理学上被称做三分之一效应的概念。所谓三分之一效应，是属于决策中的心理偏差。人生在世，经常要面临各类选择，但是选择无非有两种：二者择其一或多者择其一。二者择其一，当然也有难度，但难度不大；而在多者择其一的决策中，随着选择对象的增多，选择余地的增大，选择难度也在增大，最后使当事者陷入迷茫。拿抽签一事来说，虽然大家觉得每一张签的“中彩率”都差不多，但对第一张和最后一张，大家在心里都会有一点儿抗拒，总认为不可能那么巧，两张票正好落在了最后和最前！于是在没有特殊提示的情况下，绝大多数人都觉得从中间随手抽的一张“获奖率”要大一些，而大家的这一心理恰恰被班长所利用。

为了证实三分之一效应，一位社会心理学家曾做了个小小的实验，他做了三个阄儿，其中两个写有“有”，一个空白，然后一字排开，摆放的顺序是“有”字阄在两边，空白阄在中间。然后让被试者从中只抽取一次。虽然每个阄的中彩概率是均等的，但绝大多数人在心理上对第一个阄和第三个阄都会有点儿抗拒，总

认为不可能那么巧，两个“有”字阄正好排在最前和最后，因此绝大多数人都抽取了第二个阄。

在生活中，三分之一效应起作用的地方有很多。在目前的社会上，许多在各方面都比较优秀的大龄青年之所以成为“剩男”、“剩女”，也是因为陷入了类似三分之一效应的心理陷阱。不少条件好的白领女性，本来有极好的机会，却一次次错过，主要原因在于总认为前面的“店铺”还很多，“下一个”会更好，结果等来等去，直到一条街都快走到了尽头，才发现最好的已经被错过了。



智慧点拨

三分之一效应最典型的例子是顾客对于店铺的选择。设想在一条商业街上，有一排服务质量相差无几的店铺，那么哪一个店铺生意更好一些呢？也许你会认为是第一家，因为它可以截住顾客。实际上，当顾客走进一条商业街的时候，通常不会甘心在第一家店便成交，他总得走走看看，货比三家，怕自己上当。那会不会是最后一家呢？通常情况下也不会，当走得差不多了，看也看过了，比也比过了，便会找一间成交，但一般不是最前和最后。因为一旦前方没有了可供选择的店铺，顾客会产生一种后悔心理，觉得前边看过的似乎更好一些。如果这条街是一眼看到头的，通常情况下，多数人也不会特意选最中间的，而选中两头三分之一处的机会是最大的。

如此看来，第一名的位置未必能够获胜。不过，要想在生活中避免三分之一效应的影响，一定要睁大眼睛，千万不要把最优秀的那一个错过了。

延迟满足效应



心理小故事

再等一会儿就好

小刚是一名高三男生，他的学习成绩在班里一直保持在前十名。眼看着高考一天天临近，小刚学习更加刻苦，为高考前做最后的冲刺准备。但是，由于一次偶然的机会，他为了放松一下紧张的学习生活，跟着两个同学去玩了一次电子游

戏，网络中精彩的虚拟世界让小刚大开眼界，从那以后，他就迷上了网络游戏。虽然他知道此时自己正处在人生的重要时期，如果他能再坚持两个月的学习，等高考结束之后，他就可以尽情地玩网络游戏了，可一想到网络游戏那么好玩、刺激，小刚就再也无法克制，经常在高考前瞒着老师和家长逃课去玩网游。由于玩游戏影响了学习，小刚在高考中名落孙山。



心理学解释

心理学研究中有一个关于延迟满足效应的经典实验就很好地解释了这种现象。20 世纪 70 年代，在美国斯坦福大学心理学教授沃尔特·米歇尔的组织策划下，在美国斯坦福大学附属幼儿园基地内进行了著名的“延迟满足”实验。实验者在发给 4 岁被试儿童每人一颗好吃的软糖的同时告诉孩子们：“如果马上吃，只能吃一颗，但如果等 20 分钟后再吃，就可以再得到一颗。”有的孩子迫不及待地吧糖给吃了；另一些孩子则耐住性子，闭上眼睛、头枕双臂做睡觉状，也有的孩子用自言自语或唱歌的方式来转移注意力、消磨时光以克制自己的欲望，从而获得了更丰厚的报酬。

后来，研究人员对他们进行了跟踪观察，发现那些以坚韧的毅力获得两颗软糖的孩子，到中学时能表现出较强的适应性、自信心和独立自主精神；而那些经不住软糖诱惑的孩子则往往屈服于压力，在面对挑战的时候选择逃避。在后来几十年的跟踪观察中，也证明那些有耐心等待吃两颗糖果的孩子，在事业上更容易获得成功。

这个实验强调的是自我控制能力，自我控制能力是个体在没有外界监督的情况下，自行地控制、调节自己的行为，抵制诱惑、延迟满足，从而最终实现目标的一种综合能力，这就是心理学上的延迟满足效应。

其实，玩电子游戏并不等于就是坏事，关键是看这个人能否在玩的过程中控制自己，不要被虚拟的快感诱惑住而让自己不断沉溺下去。延迟满足效应实际是告诫青少年要抵制诱惑，增强自我控制能力。

每个人都有各自不同的目标，要想完成这些目标，不仅需要刻苦辛勤的工作，还必须沉得住气，耐得住孤独、无助、寂寞，甚至是内心的凄凉。为此，曾国藩就曾经说过，带兵的将才，必然是“不急名利”，而且还要“耐受辛苦”。譬如，要放弃即时的享乐，以及约束自己的行为。



智慧点拨

有时为了达到最终的目标，先要完成一些比较单调的工作。比如，为了成为一名优秀的律师，就得先强记枯燥的法律条文。人在从事这些单调的工作时容易疲倦，甚至感到厌恶。这时候，一些可以令人获得即时快感的活动便成了一种很大的诱惑，当然在沉闷的工作中适当地找一些放松精神的消遣，也是无可厚非的事。可是，如果缺乏意志力，每当遇到外界的诱惑，便放下学习或工作，追求即时享乐，这便很难完成自己的目标了。

由此可见，增强自我控制能力，提高面对诱惑的免疫力是多么重要了。关键时刻，自控能力的强弱将影响一个人的一生，在诱惑面前，控制住自己的欲望，由此锻炼出来的坚强毅力将会让你受益一生，沉得住气的人，方能成大器。

超限效应



心理小故事

马克·吐温偷钱

美国著名幽默作家马克·吐温有一次在教堂听牧师演讲，最初，他觉得牧师讲得很好，很让人感动，于是准备捐款，并掏出自己口袋里所有的钱。过了十分钟，牧师还没有讲完，他有些不耐烦了，决定只捐些零钱。又过了十分钟，牧师还没有讲完，他就更不耐烦了，于是决定一分钱也不捐。到牧师终于结束了冗长的演讲，开始募捐时，马克·吐温由于气愤，不仅一分钱未捐，还从牧师的盘子里偷了两元钱。



心理学解释

这种刺激过多、过强或作用时间过长而引起心理极度烦躁或逆反心理的现象，在心理学上称之为超限效应。有位学者说过：“一万个空洞的说教，还不如一个实

际行动。”很多时候，过于冗长的讲话不仅达不到预期效果，反而会适得其反。

这是因为一件事情对人们的刺激过多、过强或作用时间过久，往往会引起对方心理极不耐烦或逆反，这样会事与愿违，就像马克·吐温一样，由于对演讲的牧师产生了反感情绪，不仅不捐钱，反而还从盘子里偷走了2元钱。

超限效应反映了几个问题：以自我为中心；没有注意方式、方法；没能注意“度”的把握；没有换位思考。比如电视上某些广告为吸引消费者的眼球，在收视率较高的电视剧中不断插播同一内容的广告，一个创意很好的广告，第一次被人看到的时候，另人赏心悦目，第二次被人看到的时候，会让人用心注意到他宣传的产品和服务。但如果这样好的广告在短时间内密集地、狂轰滥炸式地宣传，极易使人厌烦。一部电视剧收视率高，马上就会出现第二部、第三部，质量粗糙低劣，令人大失所望。中国人最讲究度，凡是讲究见好就收，否则就容易适得其反。

在做报告或者是演讲的时候，一定要控制好时间，重点内容要在30分钟内讲到，主讲内容控制在40至50分钟。时间一长，听众的精神会疲劳，注意力会分散。有一种人被叫做“麦霸”，说的是这种人很迷恋麦克风，喜欢拖场，殊不知他后面的信息已经很难被听众接受了。小学的一堂课是40分钟左右，大学的一堂课是50分钟，这都是经验的结晶。

在两个人交谈的时候，同样要注意节奏、控制时间，避免出现超限效应。如果在交谈过程中，你发现对方已经开始看表，或者注意力开始分散，开始东张西望，那么你的谈话就要准备收场了，收场的时候最好把你的态度或者观点再总结一次，这样效果会更好。

在给人提意见的时候，针对一个问题，可能是对方的一个毛病，也可能是你给他的一个建议，一定要抓住一次机会跟他说透，然后给他时间让他领会和接受。过一段时间还没有改变的话，可以再找一个非正式的环境提醒他，点到为止，如果对方没有反驳，就可以说明他是会接受的，以后你要做的就是时间上给他些压力，令他尽快改变，切忌就一个问题在短时间内三番五次地跟他讲，反复向他强调，这样，你就很容易让他对你产生厌烦的心理，不利于你们日后的沟通与共事。

超限效应在家庭教育中时常发生。父母在与孩子沟通过程中，总是会担心“孩子对自己说的话没有听进去”或是担心“自己说的话没有力度”，因此，父母就通过“反复说”、“持续说”的方式以望能引起孩子的重视，并使他们根据父母的要求改变自己。例如，当孩子不用心而没考好时，父母会一次、两次、三次，甚至

四次、五次重复对一件事做同样的批评，使孩子从内疚不安到不耐烦最后到反感厌恶。被“逼急”了，就会出现“我偏要这样”的反抗心理和行为。家长的这种“啰唆”行为在很多时候是过度责任心的表现，但是这种表现方式使得其对于提醒对象的信赖度下降，使人产生强烈的反感情绪。



智慧点拨

从心理学的角度讲，同样的刺激在持续一段时间后，对刺激对象的作用会逐渐减弱，这种现象一旦出现，而且语言在使用过程中又比较机械，没有加以适当的调整、创新与变换，那么，由于刺激符号显得陈旧而令人产生厌恶的情绪。这样不仅不会出现父母所期望的效果，有时反而会引起孩子更大的逆反心理。

可见，家长对孩子的批评不能超过限度，应对孩子“犯一次错，只批评一次”。如果非要再次批评，那也不应简单地重复，要换个角度，换种说法。这样，孩子才不会觉得同样的错误被“揪住不放”，厌烦心理、逆反心理也会随之降低。

黑暗效应



心理小故事

请在夜晚倾诉

王伟和刘红这对恋人在外人眼里一直是非常幸福的，但是没有人知道两年前他们还差点分手。当时，他们刚开始谈恋爱不久，关系就开始恶化，常常吵架，都认为对方对自己不够体贴照顾，都认为自己付出的多，得到的少。在分手之前，他们相约在一家灯光比较暗的餐厅共用最后的晚餐。这顿晚餐他们吃了好久，一边喝着红酒一边聊天，直至最后餐厅里只剩下他们两个人。原本已经准备分手的王伟和刘红在走出餐厅的时候却出人意料地重新手挽着手……因为在灯光昏暗的餐厅环境中，他们互相讲述了不曾讲述的故事，在几个小时的谈话中真实地认识了对方，通过倾诉，王伟和刘红发现彼此还深爱着对方。



黑暗的环境总是给人带来很多的不便，但奇怪的是，有很多时候，人们在黑暗的环境中却更能真实地听到来自彼此心灵深处的声音。

有关研究发现，在正常情况下，一般人都能根据对方和外界条件来决定自己应该掏出多少心里话，特别是对那些还不十分了解但又愿意继续交往的人，会有一种戒备感，于是希望能展现出好的一面，把弱点和缺点尽量隐藏起来，因此，双方会显得难以沟通。而如果双方在比较暗的环境中，彼此看不清对方表情，就很容易减少戒备感而产生安全感。在这种情景下，彼此产生亲近的可能性会远远高于光线比较明亮的场所，心理学家将这种现象称为黑暗效应。

黑暗效应之所以能起作用，在很大程度上是因为在黑暗的环境中，会产生一种朦胧美，这也是为什么男女双方总喜欢在夜晚约会的原因。在日常生活中，黑暗效应还表现为，一方将预知的结果隐瞒起来，让所有人感觉处于一片黑暗之中，从而对某一事物的整体认知模糊，最终使事物顺着理想的方向发展。

曾经有这样一件事，一天晚上，在一所中学的宿舍里，小强拿着被故意用鞋油弄脏的枕套来到办公室，请值班的王老师主持公道！王老师请室长帮忙调查此事。第二天，室长说嫌疑人是小刚。于是，王老师叫来了小刚并请他坐在对面的沙发上。王老师并没有直接问小刚是不是他做的，而是问小刚知不知道是谁做的，如果知道就告诉她。小刚说不知道。于是王老师对小刚说，如果知道是谁做的，就告诉那个同学，让他承认错误，王老师保证一不告诉小强，二不告诉班主任，三不做任何处罚，只要把枕套洗干净了，由他负责送还给小强就行了。这时，小刚却如释重负，承认了是自己干的。后来，小刚把枕套认真洗干净了，王老师也兑现了承诺，宿舍中再也没有发生过类似的恶作剧。

小刚为什么后来愿意承认是自己干的？因为老师向他保证，绝不会对外透露这件事情，这就相当于让整件事情对外处于黑暗之中，没有人会对小刚另眼相看。于是小刚没有了后顾之忧，便主动承认了。王老师就是根据这一效应产生的积极作用，让小刚承认了错误。

根据弗洛伊德的人格结构理论，人格结构是由本我、自我、超我组成，而本我和超我是个人意识不到的东西，自我才是个人可意识到的可控制的。在白天，

因为周围太亮，一举一动都在众目睽睽之下进行，所以个体的自我会受到抑制而不能全部释放出来。到了晚上，一切都变得朦胧模糊起来，自我就会从白天的束缚中解放出来，这时候，如果两个陌生人或者两个曾有着恩怨的人在一起，都是有可能抛开之前的一切不良情感而敞开心扉的。



智慧点拨

为什么白天不大愿意说话的人到了晚上也许会滔滔不绝，而女性大多会在夜晚流泪？这也可以用黑暗效应来解释。白天因为环境过于明亮，人会不由自主地压抑自己的情绪，但是到了夜晚，这种压抑会弱化，所以昏暗的夜晚更容易表达情绪。白天说话，别人会看得你一清二楚，所以在这种紧张情绪之中，个体会选择逃避；晚上则不同，在阴暗的环境里，听讲的人看不清讲话人的表情，一方面可以消除讲话人的紧张感，另一方面又可以降低陌生感，双方会变得亲近起来，就更有利于相互沟通交流，也许还能有意想不到的收获。

第 3 章

从心理学透视人类性格

视网膜效应



心理小故事

孕妇的眼里全是孕妇

公园里有一对夫妇在散步，女的挺着大肚子，是个孕妇。这个孕妇问身边的丈夫：“真是奇怪，我最近好像总是能看到孕妇，昨天逛超市的时候，一下子就看到了两个，对了，就在刚才，还从我们身边走过去一个呢。我怀疑这两年的人口出生率提高了，可是当我把这个现象告诉几个女同事的时候，她们却异口同声地说没发现孕妇有增加的现象，还说我看到那么多大概是巧合。你说这是怎么回事呢？”

她的丈夫笑了笑，对她说：“记得五年前，我刚回国时，打算买一辆车。经过一段时间的评估后，我决定买一辆墨绿色的中型轿车。当时我的印象是，一般的车都是银灰色、白色、黑色或者红色，而墨绿色的车却极少，路上几乎看不到，所以我觉得自己的选择很独特，而且很有品位。可是当我的墨绿色轿车买回来之后，我突然发现：不论是柏油马路上，还是小巷子里，甚至在大型购物中心的停车场中，到处都有墨绿色的轿车，更令人生气的是，车的型号还跟我的相同。”他的妻子更加不解了，这到底是怎么回事呢？



心理学研究发现，人的心理存在一种视网膜效应。它的意思是，当我们自己拥有一种特征时，就很容易在别人身上也发现这种特征。最常见的，就是孕妇经常碰上孕妇，当她们把肚子里的孩子生下来后，就碰不到那么多了。

一位女士买了一条心仪已久的别致的裙子，感觉穿上去很有品位。当她走在马路上时，却忽然发现好几个人的裙子都和自己的一模一样，于是她一下子对自己的眼光就不那么自信了。实际上，是她穿了一条自己很喜欢的裙子，所以就特别在意这种款式的裙子，因此才容易那么快就在人海之中注意到与自己的裙子款式相同的人。其实，这种款式的裙子并不多，也就是说，这种款式的裙子还是很独特的，只不过这位女士的视觉中枢有选择性地只接收了那些穿跟她同一款式衣服的人，而其他入之所以看不到，是受到了一定的“屏蔽”。这也是视网膜效应在起作用的例子。其实，这位女士的穿衣风格在朋友圈中一直被称道，大家常夸她品位独特。

美国的戴尔·卡耐基曾提出这样一个论点，那就是每个人的特质中大约有80%是长处和优点，而20%左右是缺点。在生活中，我们经常会将80%的优点给忽略掉，而更多的去关注20%的缺点，这个现象不管是对自己还是对别人都是一样的。也就是说，我们经常关注别人或自己的缺点，而忽视别人或自己的优点。当一个人只知道自己的缺点是什么，而不知道发掘自己的优点时，视网膜效应就会促使这个人发现他身边也有许多人拥有类似的缺点，进而使他的人际关系无法改善，生活也不会快乐。

有一位女士感觉自己总是没有朋友。最近她去参加同事的婚礼宴席，想和同一个办公室的同事一桌，他们那桌明明能加一把椅子进去的，却没有一个人请她坐下来。她觉得同事们有意孤立她，她很孤独，不知道大家为什么要这样对待她。事实上，她周围的同事对她的印象还不错，很多人认为这位女同事人挺好，工作认真负责，大家对她并没有反感，也愿意和她做朋友，只是她总给人一种很难接近的感觉，所以大家才对她有点敬而远之。

原来，这个女同事的内心埋藏着对同事的一些不满，她不愿意和他们走得太近。而她所谓的同事的缺点，其实在她自己身上也有！她是一个总觉得自己不够

好的人。因为只看见自己的缺点，也就更容易发现别人身上类似的缺点。可想而知，在我们关注别人缺点的时候，我们就会对这个人产生厌恶感。同时，由于视网膜效应，我们会发现身边的人也同这个人一样存在着这样的一个缺点。而在我们只想着自己的短处时，那么就会使自己越来越没有自信，由于视网膜效应，我们也会更加关注别人是否也会同自己一样有这么一个缺点。这就会使得与他人的的人际关系逐渐恶化，最后形成孤僻的性格以及单一的人际圈。

相反，如果我们看得更多的是一个人的优点，那么延伸开来就会发现身边的很多人也拥有这样一个优点，那么我们会觉得自己所处的是一个充满美丽事物的环境。当我们肯定自己，关注自己优点的时候，我们也会发现身边的很多人都是值得我们去交往的。



智慧点拨

一个人要人缘好，要受人欢迎，一定要养成欣赏自己与肯定自己的能力。只要我们相信自己，肯定自己的优点，那么我们的胸襟会越来越宽广，对于自己也会越来越有自信；在面对生活中的每一件事都会以一种积极的心态去面对。同时，也会因为肯定别人，欣赏别人而受到别人的肯定和欣赏，从而人际关系越来越和谐。所以，从现在起，学习欣赏自己的优点和长处吧！

设防心理



心理小故事

这不是我的钱

早上八点多，公交车站附近的路上行人匆匆，大家都忙着去上班。一位二十多岁的姑娘一边走一边从包里往外拿东西，这时候，一辆公交车缓缓地驶过来，姑娘匆忙向车门走去，这时从她的包里掉落下来一张 50 元的人民币，她一点都没有发觉。一个小伙子低头捡起了钱，匆忙赶到姑娘面前，说：“姑娘，这是你掉的钱！”那姑娘停下来仔细打量了小伙子一下，停了一秒钟左右，然后匆忙看了一下包，就坚决地说道：“我没有掉钱！”说完就急忙上了公交车。



由此可见，大家对陌生人的防备心理是很强的。设防心理是人际交往中经常可以见到的一种心理现象，主要是指一个人在与他人交往时所保持的一种对他人的戒备心理。这种对他人设防的心理是一种本能，是人在适应社会生活中形成的一种心理防御状态，处于人的无意识之中，尤其是对陌生人。

每个人都可能有不愿意让别人知道的隐私和秘密，所以在与他人进行交往的时候，大多数人一般都会采取一些防范措施而不让他人了解自己的某些秘密。有的人在人的时候，会感到没有自己的空间，经常担心自己的物品是否安全；还有的人把自己的日记看得很紧，害怕别人了解自己的隐私。由于这些原因，人们会在心里设防。

设防心理分为理智型和情感型两种。理智型设防心理是建立在客观地分析事物性质的基础上，对事物的消极或负面的影响，所产生的防范或戒备心态。这种类型的设防心理一般能够对所出现的负面影响，确定必要的防范措施。例如，在夜晚走路的时候，带上一把刀防备歹徒的袭击，就是人们根据实际情况采取的相应的具体防范措施。

情感型设防心理是建立在情感基础上，针对本来就不能确定的事物产生的影响或作用，而出现防范与戒备的心态。消极型设防心理一般以情感为基础，对自己害怕出现的事物、环境、人物等视为假想敌人而进行防范。由于防范目标的不确定，所以缺乏具体的防范措施，并且使人长期处于戒备的心理状态。例如，当某一位曾经跟自己有过矛盾的同事被安排到同一个办公室工作后，由此产生一种不安情绪和心态（当然这种心态还不属病态）；由于自己看到朋友在大庭广众受到了奚落，自己会从此害怕这种大庭广众的场合（这就不是正常心态）。

由此可见，情感型设防心理是消极的设防心理，也是过度的设防心理。设防心理在特殊的社会活动或特殊的行业中是必要的，但在正常的人际社会交往中，情感性设防心理会给人际交往带来负面作用，它会阻碍正常的人际交流，会使周围人对你产生心理距离，从而阻碍正常的人际交流。天长日久，过强的防卫心态会使人们对你敬而远之，你就无法维持正常的人际关系了。因此，这就要求人们能够认识和克服情感型设防心理。



智慧点拨

如何消除设防心理呢？从潜意识来说，设防心理的产生是一种自卫，也就是当人们把对方当做假想敌时产生的一种自卫心理，那么消除设防心理的最有效方法就是反复给予暗示，向对方表示自己是朋友而不是敌人。这种暗示可以采用种种方法来进行：嘘寒问暖，给予关心，表示愿给予帮助，等等。时间久了，对方慢慢明白了事情的真相，设防心理也就自然消失了。

蔡戈尼效应



心理小故事

被和弦“逼迫”起床的作曲家

曾经有一个非常优秀的作曲家，但是，这个作曲家有一个坏习惯，就是很爱睡懒觉，常常赖在床上不肯起来。为此，他的妻子伤透了脑筋。后来，他妻子为了让他早些起床，想出了一个好办法。当丈夫不肯起床时，她就在钢琴上弹出一组乐章的头三个和弦，然后就停下来不弹了，那位作曲家听了之后，在床上辗转反侧，终于不得不爬起来，弹完最后一个和弦。



心理学解释

这位聪明的妻子利用的就是蔡戈尼心理效应，逼使丈夫起床，在钢琴上完成他在脑中早已完成的乐章。其实，很多人都会有这种与生俱来的完成欲，要做的事一日不完结，一日就不得解脱。

人们天生有一种办事有始有终的驱动力，人们之所以会忘记已完成的工作，是因为欲完成的动机已经得到满足；如果工作尚未完成，这同一动机便会使他对此留下深刻印象，这就是心理学上的蔡戈尼效应。这种效应往往会使人们把未完成的事情深刻地存在脑海中，挥之不去，从而诱发人们强烈的完成欲望。比如用

铅笔在纸上一笔画个圆圈，在交接处有意留出一小段空白，回头再看一下这个圆圈的时候，此刻你脑子里必定会闪现出要填补这段空白弧形的意念。因为你总有一种出于未完成感的心态，竭力寻求终结途径，以获得心理上的满足。

蔡戈尼效应来源于一个心理学实验：1927年，心理学家蔡戈尼曾将受试者分为A、B两组，同时进行演算相同数学题的活动。其间，他让A组的人顺利地完成了演算，而B组的人在演算中途被下令停止。然后，他叫两组的人员分别回忆演算的题目，结果B组的人的记忆明显优于A组。这种未完成的不悦已经深刻地存在于B组人的记忆中，而那些已经完成演算的人，完成欲得到了满足后，便轻松地忘记了原来的任务。

在我们的日常生活中，常常会出现蔡戈尼效应。喜欢织毛衣的女孩子都会有这样的感受，为了能亲手织完一件毛衣，尽管针法都是重复枯燥的，尽管她们并不是急着要穿上它来取暖，但总有一种非要织完不可的心态驱使着她们继续织完。如果有什么事情打断的话，只要一有空她们就会接着织下去，否则，可能会让她们茶饭不思。

在日常生活中，不少人难于理解这种类似的现象，其实这就是蔡戈尼心理效应在作怪，凭借着这种完成欲，人们会在心底滋生出无限的动力，抱着一种“不到黄河心不死”的决心，非要把事情做完不可，否则就会无法安心了。



智慧点拨

对于很多人来说，做事情的时候都需要一定的蔡戈尼效应，因为它是推动人们完成工作的重要驱动力。可是，蔡戈尼效应若是把握不好就容易走向极端，比如有些人面对任务非得一口气完成，不完成便死抓着不放手，甚至偏执地将其他任何人、事、物置身事外。他们往往很乐意埋头苦干，宁可减少或牺牲娱乐的时间，也要把工作做完。这样的工作狂，通常性格也是比较偏执、自主、坚定的，他们忙于完成任务的紧张生活一定充满了苦趣，太过于狭窄、单一了，一旦工作停下来，就很容易陷入苦闷、孤寂的心境。如果你是这一类型的人，不妨试着缓和一下过强的蔡戈尼效应，利用周末和朋友约约会，下班后看看电视，学习享受一下人生乐趣。

还有另外一种情况，如果有些人完成欲太弱的话，做任何事都很拖沓，时常

半途而废，总是不能把一件事情完全完成后再转移目标，那么他就永远无法彻底地完成一件事情。这样的人，往往不能把精力全部专注于某一件事情上，工作效率就会很低。

曾有心理医生给这类人这样的建议：如果你精力集中的时间限度是 10 分钟，那么，你的脑筋一开始散漫你就要停止工作，然后用 3 分钟的时间活动筋骨，例如跳几下，去倒一杯水，或是做些静力锻炼的肌肉运动，活动过后再把另一个 10 分钟花在工作上。

任何事情都有好坏两个方面，我们要尽可能调节好蔡戈尼效应，避免出现负面效果，让我们的动力源源不断地支持我们的工作，同时还可以休闲地享受生活的乐趣。

德西效应



心理小故事

孩子们不来了

一个乡村里住着一位正在生病的老人，但是每天都会有一群顽皮的孩子出现在他家门口喧闹追逐，吵得无法休息。老人忍无可忍，于是想出了一条妙计。他走出家门，微笑着对孩子们说：“你们活泼的笑声让我觉得自己一下子年轻了几十岁，为了感谢你们带给我的活力，我想好好酬谢你们。”

于是，老人给了孩子们 10 块钱，孩子们高兴得又唱又跳；第二天，老人又给了孩子们 5 块钱，孩子们还是开心得不得了，笑声不断地在他家门口出现；第三天，老人只给了 1 块钱，孩子们开始不高兴了；后来，老人不再给钱了，任凭孩子们怎么叫怎么喊，老人都不再理睬。

孩子们开始生气了，觉得自己受到了不平等的待遇，并发誓再也不给老人带去欢笑了。于是，老人家的门前又恢复了平静。

聪明的老人，把孩子们“为自己的快乐而玩耍”的初衷变成了“为金钱而玩耍”，从而通过少付甚至不付金钱报酬的方法改变了他们的行为。





心理学解释

其实，这个聪明的老人利用了心理学中的德西效应。德西效应来自于一个著名的实验，美国著名心理学家德西在 1971 年做的一个实验。他找来大学生作为被试者去解答一些有趣的智力题。实验的第一阶段，所有的被试者都无奖励；到了第二阶段，将被试者分为有奖励和无奖励两组，有奖励组的被试者完成一个难题可得到 1 美元的报酬，而无奖励组的被试者跟第一阶段相同，没有报酬；实验的第三阶段为休息时间，被试者可以在原地自由活动，并把他们是否继续去解题作为喜爱这项活动的程度指标。然而，在第二阶段非常努力的有奖励组，这时选择继续解题的人数很少，这表明兴趣与努力的程度在减弱；而无奖励组的被试者则有更多的人花更多的休息时间在继续解题，这表明兴趣与努力的程度在增强。

德西在实验中发现：在某些情况下，人们在外在报酬（即外部物质奖励）和内在报酬（即兴趣、成就感等）兼得的时候，不但不会增强工作动力，反而会降低工作动力。此时，动力强度会变成两者之差。人们把这种规律称为德西效应。这个结果表明，进行一项愉快的活动（即内在报酬）时，如果提供外部的物质奖励（即外在报酬），反而会降低这项活动对参与者的吸引力。

德西效应现象常常在教育管理中出现。比如，家长们为了鼓励孩子学习，常常会制定一些奖励制度，比如考了前几名，就奖励一部手机；考上了重点高校，就奖励一笔钱去旅游，等等。老师们为了提高教学成绩，给成绩优秀或进步较大的学生发些小奖品什么的。可是，很多时候，家长和老师们都忽略了一点，奖励是不应该滥用的。

从表面看来，奖励制度在一定程度上是有实效的。对象应该是那些尚未形成

自主学习，而又需要外部物质奖励来带动学习积极性的学生，这样的激励才能起到一定的作用。但是，这种激励机制并非适用于所有的学生，而且它并不一定能持续长久地发挥其应有的作用。

譬如，有些学生本来对学习是充满兴趣的，那么这种激励制度对他们来说就是多此一举的了，甚至可能会引起他们的反感。对于那些讨厌学习的学生来说，也并不是一种长久有效的办法，可能最初会对他们起到一定的促进作用，他们也许会通过自己的努力去争取优秀的成绩。但一旦目的达到，或许他们很快会对这种物质的诱惑感到厌倦了，这时就会引发德西效应了。



智慧点拨

其实，真正起到驱动作用的应该是发自内心的真实的动力，只有一个人发自内心地喜欢做某件事情，他才会持久而专注地努力做到最好。对于学生来说，学习的动力应该源自他们对知识强烈的渴望，只有真正爱上学习，才能不断激发出热情。否则，就算是奖励的物质再诱人，也只能起到短暂的作用。

为此，家长和老师们应该把教育孩子的方式转移到内在动力上来，帮助孩子们树立起远大的理想，确定明确的目标，激发孩子们对学习的欲望和热情，让孩子们在收获学习的乐趣与成果中不断进步，这样才能让孩子们相信自己的学习能力，爱上学习，避免德西效应，取得显著的成效。

过度理由效应



心理小故事

陌生人的碗面

一个女孩和母亲吵架后离家出走了。在外面逛了一天，天快黑的时候，感到饥肠辘辘，于是，她来到一家面馆里，想坐下来吃一碗面，却发现忘记带钱了。好心的面馆老板免费煮了一碗面给她。女孩感激地说：“我们又不认识，你竟然对我这么好！可是我妈妈，竟然对我那么绝情……”面馆老板说：“我才煮一碗面给你吃，你就这么感激我，你妈煮了十几年饭给你吃，你不是

更应该感激她吗？”女孩一听，突然愣住了！“是呀，妈妈辛苦地把我养育这么大，自己非但没有感激过，反而为了一点鸡毛蒜皮的小事就和她大吵一架，真是不应该啊。”于是，女孩鼓起勇气，决定回家向妈妈道歉，当她快到家门口时，她看到满脸焦急的母亲正在大门口站着四处张望，当母亲看见回来的女儿时，不禁喜出望外，忙说：“饭都已经做好，快回去吃，菜都凉了！”此时，女孩的眼泪夺眶而出……

在日常生活中，我们对亲人朋友的关爱习以为常，亲朋好友帮助我们，我们不仅不会觉得奇怪，反而觉得很正常，并且对于亲人朋友的关爱期望值很高。有时他们少了一丝关爱，我们甚至会恶言相向。比如在家庭生活中，妻子和丈夫常常无视对方为自己所做的一切，因为“这是责任”、“这是义务”，而不是“爱”和“关心”；一旦外人对自己做出类似事情，则会认为这是“关心”，是“爱的表示”。对于陌生人，我们没有抱着多大的期望，因此，他们的一点点帮助，都令我们感动不已。



心理学解释

像这种现象在社会心理学上，就是过度理由效应。过度理由效应是指每个人都力图使自己和别人的行为看起来合理，因而总是为行为寻找原因，一旦找到足够的原因，人们就很少再继续找下去，而且，在寻找原因时，总是先找那些显而易见的外在原因，因此，如果外在原因足以对行为做出解释时，人们一般就不再去寻找内部的原因了。

当亲人和朋友为我们提供帮助时，我们总是会把原因归结为简单的外部原因——因为“他是我的亲戚”、“他是我的朋友”，我们之间有着特殊的关系，所以他们的帮助是理所应当的。但就是这种简单的理由，这种看似特殊的关系，使我们没有更深入地探寻这理所应当的帮助的背后正是他们对自己的“爱”和“关心”，从而使我们丧失了许多被感动的机会，也丧失了无数次向别人表示感谢的机会。



智慧点拨

当我们明白了过度理由效应的道理之后，就不应该再认为一切都是理所应当

的了，而是要适时表达自己的感激之情，懂得知恩图报。

事实上，对于陌生人的帮助，我们应当报以适当的感谢。可是对于亲友的帮助，我们更应该报以更大的感恩。所以，珍惜我们的日常生活和身边的亲人和朋友吧！

期待效应



心理小故事

“说你行，你就行！”

卡耐基很小的时候就失去了母亲，在他童年生活的那个小镇上，他被公认为是全镇最坏的孩子。后来，九岁那年，父亲又娶了一个女人，父亲指着卡耐基对刚进家门的妻子说：“以后你可千万要提防他，他可是全镇公认的最坏的孩子，说不定哪天你就会被这个倒霉蛋害得头疼不已。”可是，继母却微笑着向卡耐基走去，轻摸着他的头，并对卡耐基的父亲说：“你怎么能这么说呢？他怎么会是全镇最坏的男孩呢？他应该是全镇最聪明、最快乐的孩子才对。”说完，这位继母又很认真地对卡耐基说：“拿出你的行动来，让你父亲知道你是全镇最聪明的孩子！”

继母的这一举动出乎了卡耐基的意料，他本来没打算接受这个继母，总觉得“继母”这个名词会带给他霉运。但是，她那句轻柔的话语却触动了他的心，从来没有人这么赞扬过他的聪明，即使是亲生母亲在世时也没有。从此以后，他和继母成了好朋友。后来，也就是继母的那两句话成了他奋斗的动力，他真的如继母所说的那样，非常聪明，创造了 28 项黄金法则，引领了千千万万人走向成功。

在遇到他的继母之前，卡耐基从没受到过一个人的赞誉，即使是父母，也是和镇上的人们一样，认为他是最坏的孩子。从心底上来说，他非常渴望得到别人的肯定和赞扬，他之所以顽皮，无非也是为了引起大家的注意，这是一个孩子的天性。没有哪一个孩子愿意被人看不起、被人认为是最坏的，但并非每个孩子都懂得用什么样的行为方式才会得到大人们的认可。



心理学解释

卡耐基的成功表明了赞美、信任和期待具有一种能量，它能改变人的行为。心理学家认为，当一个人获得别人的信任、赞美时，他便会感觉得到了社会的支持，从而提升了自我价值，变得自信、自尊，就会获得一种积极向上的动力，并尽力达到对方的期待值，以避免对方失望，从而维持这种社会支持的连续性，这就是期待效应，亦称罗森塔尔效应。期待效应暗示了在本质上，人的情感和观念会不同程度地受到别人下意识的影响。人们会不自觉地接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人的影响和期待暗示。正是继母的这种期待暗示，才促使了卡耐基的成功。

同样，在教育上，学校对教师的业绩充满期待，教师对学生的成绩充满期待，才会使教师和学生都产生了一种努力改变自我、完善自我的动力。每一个学生都希望得到老师的鼓励和赞誉，并在潜移默化中受到老师的影响，从而在学习上不断做出调整，以达到彼此间存在的期望值。

为了证明这种心理期待效应的作用，曾有人做了这样一个实验：给一个学校提供了两份不同的名单，并将这两份名单上的学生编成两个班，各分配两个不同的老师任教。但是，校长告诉 A 老师，说他手上的名单是全校挑选出来的最聪明的学生，他也被公认为是最优秀的教师。但 B 老师只是被告知那些学生属于智力一般的。结果，一年之后，A 老师那班的学生成绩是全校最好的，而 B 老师的学生成绩一般。而事实上，两个班的学生和老师都是随机挑选出来的。

看来，这种心理期待效应的作用是显著的。在充满信任与赞赏的环境中，人们会更容易接受启发和鼓励，充满自信地向着良好的方向发展，并会不断完善自我做到更优秀，从而达到人们的期望值。而在不被重视和负面评价的环境中，人们容易受到消极悲观的信息所左右，对自己做出很低的评价以及要求，所以，他们的动力与业绩可能就比较逊色了。



智慧点拨

在《孩子，我并不完美，我只是真实的我》这本书中，著名的心理学家杰丝·雷尔说了这么一句话：“称赞对温暖人类的灵魂而言，就像阳光一样，没有它，我们就无法成长开花。”其实，许多在我们看来是无药可救、羁绊叛逆的坏学生，并

非真的是一点办法也没有。他们只是一群人们缺少期望，被赞美和鼓励的光芒所忽略的孩子，他们感觉到被世界的光环冷落了，只要给予他们一点点阳光和温暖，他们便能在我们的世界里开出灿烂夺目的花朵来。

习得性无助



心理小故事

绝望自杀的女大学生

从小学到大学，孙敏一直是个优秀的学生。大学毕业之后，孙敏像其他同学一样开始找工作。孙敏对自己的未来充满了自信，她想，自己在学校里成绩那么好，找个好工作肯定不成问题。于是，她满怀信心地开始在网上投简历，参加各种招聘会。

可是，令她感到失望的是，两个月过去了，她投出的简历如同石沉大海，一点消息都没有，孙敏有点失望了。没办法，她只好接着投，终于，有一家公司通知她去面试，可是，到了那家公司一看，孙敏大失所望，不但公司很小，地点还在偏远的郊区，看起来就像是一个小作坊。孙敏失望地走了。过了一段时间，又有两家公司通知她去面试，情况都好不了多少。半年之后，孙敏还是没有找到合适的工作，她开始怀疑自己的能力，明明自己在学校里很优秀，可为什么就是找不到好工作呢？

一年之后，传来了孙敏自杀的消息。原来，毕业一年之内，孙敏面试了无数家公司，可始终没有找到一家合适的，她觉得无颜面对辛辛苦苦培养自己多年的父母，就想不开服毒自杀了。可就在她自杀后的一个星期，一家很著名的大公司给她寄来了通知，她被公司录用了，但孙敏却无法去上班了。



心理学解释

孙敏之所以想不开，实际上是陷入了一种习得性无助的心理。习得性无助是指当一个人做出了无数次的努力之后发现自己仍然一无所获的时候，就会产生一

种绝望的心理。

对于这种让人无法解脱的痛苦心理，美国心理学家塞里格曼以狗为对象做过一组实验。他把一条狗放进一个装有电击装置的笼子里，然后锁住笼门使狗无法轻易地从笼子里逃出来，施加电击，电击的强度刚好能够引起狗的痛苦，但不会使狗毙命或受伤。塞里格曼发现，这只狗开始被电击时，拼命地挣扎想逃出这个笼子，但经过再三努力，当它发现无法逃脱后，挣扎的强度就逐渐降低了。

实验还在继续，塞里格曼把这只受过电击的狗放进另一个笼子，这个笼子的中间用隔板隔开，隔板的一边有电击装置而另一边没有，而隔板的高度刚好可以让狗轻易跳过去。实验者发现，这只曾受过电击的狗除了开始半分钟惊恐一阵子之外，此后一直卧倒在地，绝望地忍受着电击的痛苦，根本不去尝试逃脱。

最后，塞里格曼把没有经受过电击实验的狗直接放进有隔板的笼子里，发现这些狗全部都能逃脱电击之苦，轻而易举地从有电击装置的一边跳到安全的另一边。

塞里格曼把上述实验中，狗出现的绝望心理称为习得性无助。狗因为无数次被电击却依然没能逃出去而无比绝望，乃至最后干脆趴在笼子里不再做任何“无谓的劳动”。

动物这样，人亦如此，这种习得性无助的绝望心理是普遍存在的。曾经有一位学生林明，他的父母非常严厉，尤其是父亲，稍有失误父亲就会用力敲着他的头骂他没用，甚至当着陌生人的面教训他，而且经常把他在外面受的气变本加厉地发泄在林明身上。因为小，认知能力不够，久而久之，林明就有意无意地认为自己真的就是他父亲说的那样差，并且开始自暴自弃、封闭自己，整天闷闷不乐，不愿与人交往。

在现实生活中，像林明这种习得性无助的现象非常普遍。从生到死，人们在漫长的岁月中，经历着种种艰难险阻，会遭遇到各种不同的失败与挫折，甚至不幸。如先天性疾病、成绩下降、考试失败、失恋的打击、夫妻感情破裂、下岗失业，甚至身患不治之症，等等。我们常常听到有人说“我就破罐子破摔了”、“我没有希望了”、“我听天由命吧”……这些都是当人处在无能为力的情形下表现出来的习得性无助。

人们为什么会出现习得性无助呢？习得性无助又是怎样发生的呢？其原因就在于一个人经历的失败太多，体验到的成功太少，或者根本就没有体验过成功。虽然有句名言叫做“失败是成功之母”，但是我们必须辩证地看待这个问题。那就

是人们对待失败的容忍是有“度”的，一旦超出这个“度”，就会使人产生失助感，从而悲观失望、灰心丧气、怨天尤人，丧失自我价值。简单地说，就是人们常常会因为习惯了某样东西的存在而不再做任何尝试和努力，于是永远被困在原有的圈子里，陷入永久的绝望中，继而产生习得性无助。

陷入习得性无助心理的人们无疑是给自己画地为牢，自己把自己埋没起来，因为没有勇气再做一次尝试。生活中，一次失败也许不意味着什么，但是如果每次的努力都以失败而告终，那我们就会开始怀疑自己的能力，认为也就这样了，再也不会改变了，因为无论自己如何努力，现状依然如此。于是人们开始甘于现状，即便有一天他们已经具备了冲破僵局的能力，他们对此也还是一无所知。事实上，这是因为人们陷入了一种绝望的悲观心理，被曾经的困难吓倒了，也被一系列的“过去”给征服了。



智慧点拨

那些过去获得成功经验比较多的人，会对自己有充分的自信。如果面临失败，不会轻易地被打倒，而会冷静地分析问题，分析失败的原因，从而吸取经验和教训，最终获取成功。这时，失败才是成功之母。而那些过去成功的经验非常少的人，自信心会比较弱，如果再次面临失败，可能会一蹶不振，对自己彻底失去信心。对于这些人来说，体验成功对他们来说才是最重要的。

投影效应



心理小故事

到底谁是佛像

有史料记载着这样一个经典的故事：有一次，大文豪苏东坡和金山寺的佛印大师在一起乘舟游湖。在两人随意而坐，谈笑风生之时，苏东坡突然问性格憨厚的佛印大师：“禅师，你觉得我的坐姿如何？”佛印禅师随口答道：“很好，像一尊庄严的佛像。”苏东坡听了不住点头，满心舒畅。接着，佛印问苏东坡：

“学士，你觉得我的坐姿又如何呢？”苏东坡脑子一转，嘲弄地说：“像一堆牛屎！”禅师听了哈哈大笑，也显得非常高兴。苏东坡非常不解。

但是苏东坡自以为占了便宜，也就不再追究缘由，高高兴兴地回家把这件事原原本本地告诉了妹妹。谁知冰雪聪明的苏小妹一听，眉头紧皱，正色道：“哥哥你错了，佛家说‘佛心自现’，禅师心中有佛，所以他看你像佛；而你心中有牛屎，所以你看禅师才像牛屎。”苏东坡哑然，这才恍然大悟，明白为何禅师当时会哈哈大笑。



心理学解释

在生活中，我们常常可以从一个人对别人的看法中推测这个人的真正意图或心理特征。就像大文豪苏东坡居士以一个玩笑自取其辱，遭遇了他自己也始料不及的尴尬一样。为什么会这样呢？心理学中的投影效应就很好地解释了这一现象。投影效应是指在人际交往中，认知者形成对别人的印象时总是假设他人与自己有相同的倾向，即把自己的特性投射到其他人身上。所谓“以小人之心，度君子之腹”，反映的就是这种投影效应的一个侧面。

美国社会心理学家罗斯做过这样的实验来研究投影效应，他在 80 名参加实验的大学生中征求意见，问他们是否愿意背着一块大牌子在校园里走动。结果，有 48 名大学生同意背着大牌子在校园内走动，并且认为大部分学生都会乐意背；而拒绝背大牌子的学生则普遍认为，根本就没有人愿意背。由此可见，这些学生将自己的态度投影到了其他学生身上。

一般说来，投影可分为两种类型。一种是指个人没有意识到自己具有某些特性，而把这些特性加到了其他人身上。例如，一个对他人有敌意的人，内心里总会觉得对方也对自己心怀怨恨，似乎对方的一举一动都充满挑衅的意味。另一种是指个人意识到自己的某些不称心的特性，而把这些特性加到他人身上。比如，在现实生活中，人们往往会把自己某些不称心的特性，投影到自己尊敬的人、崇拜的人身上。其逻辑是，他们有这些特性照样有着光辉的形象，我有这些特性又何妨。目的是通过这种投射重新估价自己的不称心的特性，以求得心理上的暂时平衡。

在日常交往中，我们常常不自觉地把自己的心理特征，如好恶、欲望、个性、观念、情绪等移加到别人身上，总是认为别人也是具有同样的特点。如，三国时的曹操，生性多疑，有一次在逃难中，误以为磨刀霍霍杀猪招待他的吕伯奢家人要杀他，居然先下手为强，杀了吕伯奢一家九口，这就是投影效应在作怪了。

投影效应虽然往往影响自己对人和事的正确判断，就像曹操一样，造成错杀的不良后果，但是从事物的另一方面看，我们不能不说投影效应其实也是一种自我保护措施，这样做至少可以保证个人心灵的安宁。



智慧点拨

在日常生活中，我们常常会错误地将自己的想法和意愿投射到别人身上：自己喜欢的人或事，总以为别人也会喜欢。最明显的就是，父母总喜欢为子女规划未来，特别是在高考选择学校和专业，甚至在毕业后择业的时候，许多父母丝毫不考虑孩子的兴趣、爱好和特长，把自己的喜好强加到子女身上，将自己年轻时未能实现的目标，强加到子女身上来实现。但是在现实中，父母这样的做法往往事与愿违。

所谓“强扭的瓜不甜”，在我们将自己的心理、观点、喜恶等投影到别人身上的时候，我们更应该认真地倾听一下别人的声音，而不是常常抱怨、生气、恨铁不成钢……其实，我们都知道，人与人之间不仅有共性，也存在个性，如果投影效应过于严重，总是以己度人，那么必定会事与愿违，终尝苦果。所以在生活中，我们要注意防止心理上产生的偏差，避免产生不良的心理投影效应，以免造成我们决策上以及行为上的失误。

权威效应



心理小故事

“股神”真的神吗

炒过股的朋友，甚至没有炒过股而对股市有所关注、有所了解的朋友都知道，在随着中国股市的持续走高，出现了一群“谈股论经”的“股神”。其中，

影响力比较大的莫过于号称“中国第一博”的“带头大哥 777”。这个“带头大哥 777”的博客，就因为为股民们“指点迷津”，且据传荐股准确率高达 90% 而受到股民们的热捧。开博不到 3 个月点击量就突破 900 万次，单日点击量已超过老徐，成为名副其实的“中国第一博”。

他真的有那么神吗？当股市一片哀鸿的时候，人们开始挖掘这个“带头大哥 777”的真实面目。然而，令人们不敢相信的是，这个所谓的“带头大哥 777”原来只是一个对股市一知半解的小混混。

原来在股市一路走好的时候，有很多新股民缺乏对股市的了解，希望到网上寻找帮助，还有些股民则希望通过网络这个方便快捷的途径了解更多的信息，一些人也会将自己对股市的看法放在网络平台上，与人分享。这位“带头大哥 777”正是抓住了人们这种急功近利的弱点，利用网络这个虚拟的世界误导股民，大肆敛财。然而，却有着数以千计甚至万计的股民因为这位“权威”的“带头大哥 777”的经典真理，从而深陷其中得不到解脱，甚至从此走上了不归路。



心理学解释

在股市上，这个所谓的“带头大哥 777”首先把自己包装为权威的“股神”，号称对股市了如指掌而受到千万股民的热捧。那么为什么很多股民都会相信这么一个人呢？这就是心理学中权威效应的作用。权威效应，主要是指一个人地位高、有威信、受人敬重，那他所说的话及所做的事就容易引起别人的重视，并让他们相信其正确性，即“人微言轻，人贵言重”。

权威效应之所以能普遍存在，主要是因为隐藏在人们心中的两大心理因素起到了驱动作用。一个是人们头脑中存在着一一种“安全心理”，人们总认为权威人物是正确的楷模，听从他们的话会使自己有一种安全感，能够增加不会出错的“保险系数”，即使是错，也是和权威错在一起，受到的社会谴责不会很大。另一个是“认可心理”，又叫“赞许心理”，人们总认为权威人物的行为要求往往会和社会要求相一致，而按照权威人物的要求去做，会得到各方面的认可。就在这两大心理因素的驱动下，便诞生了权威效应。

在我们的生活中，权威效应的例子比比皆是。例如，我们到医院看病，即便是一个小小的感冒也要挂专家号，若不是专家，宁可不看，而且，专家还得是老专家，似乎老专家必定医术高明、经验丰富和值得信赖，谁也不愿意找一个刚刚从医科大学毕业没有任何实际经验的医生来看病。如果要是动手术的话就更不得了了，几乎动员所有的力量找到最好医院里最有名气的主刀医生动手术，以求安全系数最高。

这种例子在我们的平常生活中数不胜数。无可否认，权威在我们的生活中很重要，尤其是在这个曾长期处于封建时代的中国社会，权威简直与“神圣”一词相近。在某种程度上来说，权威成为了我们的一种信念，特别是在危机关头。

在汶川大地震中，当整个汶川处于一片慌乱之中时，人们的心理更是一片迷茫无助。这个时候，温家宝总理等国家领导亲临现场，给人们带来了温暖和希望，也使得人们有了战胜困难和灾难的勇气。温家宝总理的出现，带给人们的这种心理安慰，其实也是一种权威效应在起作用。在这种紧急的情况下，权威犹如指路的明灯，给陷入困境中的人们带来了希望、光明和安全感，当他们意识到自己是和总理在一起的时候，他们便会由心底滋生出无限的勇气与信心，更加坚定与困难抗争的决心。

据说，南朝的刘勰写出的《文心雕龙》因为得不到别人的重视，于是，他请当时的大文学家沈约审阅，但沈约不予理睬。后来他想尽办法，最后装扮成卖书人，把作品卖给沈约。沈约阅后评价极高，于是《文心雕龙》就成为中国文学评论的经典名著了。可见，即使是平凡的人，一旦被新闻媒体炒作，也会变得身价倍增，这也是新闻的权威效应产生的结果。



智慧点拨

这种权威的力量在教育界是同样巨大的。教师对学生而言是“权威人物”，无论在专业知识还是人生阅历上，都拥有绝对的优势。一个知识渊博、幽默机智又仪表大方的教师，很容易赢得学生们的敬佩和爱戴，他所传授的知识就会容易被学生们接受。这种靠内在的知识修养培养起来的气质和靠外在的包装所形成的权威带来的效应就明显多了。但是，权威不能滥用，否则就像前面所说的“股神荐股”一样，过犹不及了。

前景理论



心理小故事

两套餐具的差别

有一家百货公司即将拆迁，所有的商品一律低价处理，许多人都来抢购。这些处理的商品中有一种餐具，这种餐具是套装：8个菜碟、8个汤碗和8个点心碟，共24件，每件都是完好无损的，这套餐具价值40元。摆到处理货架上之后，很快就被抢购一空。这时候，商家又在库房里找到另一种餐具，这种餐具也是套装：其中24件和刚刚提到的完全相同，而且完好无损，另外这套餐具中还有8个杯子和8个茶托，其中2个杯子和7个茶托都已经破损了。商家把这套餐具摆上货架，并且标价45元，结果根本无人问津，商家又把价格调到了40元，过了两天，还是没人要。商家有点奇怪，这套餐具虽然有2个杯子和7个茶托有点破损，但是比原来那套还多出来6个好的杯子和1个好的茶托，为什么就没人要呢？后来，商家直到把价格降到25元，才勉强卖出去了几套。



心理学解释

顾客的这种奇怪心理可以用前景理论来解释。美国普林斯顿大学教授丹尼尔·卡尼曼从心理学角度研究不确定条件下人的判断和决策，2002年的诺贝尔经济学奖发给了卡尼曼，他带给人们一个新的理论——前景理论。前景理论认为：人的理性是有限的。在现实生活中，人们在不确定条件下进行判断或决策，并不是去计算一个物品的真正价值，而是用某种比较容易评价的线索来判断，所以往往会以偏赅全、以小见大。

在餐具的事例中，虽然第二套餐具比第一套多出了6个好的杯子和1个好的茶托，人们愿意支付的钱反而少了。因为24件和31件到底算是多，还是少，如果不互相比较是很难引起注意的，但是整套餐具到底完好无缺还是已经破损，却是很容易判断的。这就说明人们还是依据比较容易判断的线索做出判断的，尽管

这并不正确。人应该都是理性的，对于好的东西和坏的东西，人们总是愿意为好的东西支付更多的钱。可是，在现实生活中，人的决策却并不总是如此英明。“人们在决策时往往思维僵化，仅在掌握部分数据的情况下就妄下结论。”卡尼曼说。

有人做过这样一个实验：现在有两杯哈根达斯的冰激凌，一杯冰激凌 A 有 7 盎司，装在 5 盎司的杯子里面，看上去快要溢出来了；另一杯冰激凌 B 是 8 盎司，但是装在了 10 盎司的杯子里，所以看上去还没装满。顾客愿意为哪一份冰激凌付更多的钱呢？

如果人们喜欢杯子，那么 10 盎司的杯子也要比 5 盎司的大；如果人们喜欢冰激凌，那么 8 盎司的冰激凌比 7 盎司的多。可是实验结果表明，在分别判断的情况下，也就是不能把这两杯冰激凌放在一起比较，人们反而愿意为分量少的冰激凌付更多的钱。实验表明：平均来讲，人们愿意花 2.26 美元买 7 盎司的冰激凌，却不愿意用 1.66 美元买 8 盎司的冰激凌。



智慧点拨

人们在做消费决策时，一般都不会去计算一个物品的真正价值，而是用某种比较容易评价的线索来判断。比如在冰激凌实验中，人们其实是根据冰激凌到底满不满来决定给不同的冰淇淋支付多少钱的。而在买餐具的时候，只是很主观地根据是否完整来判断，并没有计算整套餐具的实际价值是多少，因为人们总是非常相信自己的眼睛。于是，聪明的商家就善于利用人们的这种心理，在售卖货品的时候，想办法制造“看上去很美”的效果，就能够使销售额大大地增加了。

第4章

认识常见的心理问题

偷窃癖



心理小故事

博士生频频出入超市

有一则新闻报道，说是一个品学兼优的博士生，却常常到超市偷窃衣服。这位博士生不仅家庭富裕，人长得漂亮，而且知识水平也比一般人高。但是，她却频频出入各大超市，并多次实施偷窃，而且偷盗的都是衣服。这个漂亮博士生的偷窃手段也是相当的“光明正大”，她在试衣服的时候，把新的内衣、衬衫、裙子等穿在身上，然后把旧衣服塞进包里，接着趁人不备的时候走出超市。就是这么简单，却让超市的工作人员防不胜防。

后来，终于在警察的帮助下，抓到了这位博士生。在得知她的学历、家境等情况后，所有人都大吃一惊。警察在她家搜出了一大堆新的漂亮衣服，都是从超市偷回来的，博士生却说她基本上没怎么穿过，只是觉得偷回来就开心了。当问及她是否知道偷窃是属于犯法的时候，博士生却很清醒地说，知道也没办法克制自己，每次到超市试衣服还是很想偷。



心理学解释

虽然明知道是犯法的，却仍然屡次忍不住要去偷，而且，偷来的东西并没有

拿来使用，也算不上是为了收藏。很明显，这已经不是一种普通的偷窃行为了，而是意志控制障碍范畴的心理障碍致使的一种偷窃习惯，即偷窃癖。然而，偷窃癖只是偷窃犯罪行为中极少见到的一种由心理疾病导致的偷窃行为。

令人惊讶的是，一般情况下，这些患者并不是因为家庭贫困而去偷窃，相反，许多人的家境都很富裕，而且知识水平也较高，但却偏偏喜欢偷东西，即使自己有钱买也不行，非要是偷来的才会感到满足。他们往往是把偷来的东西拿来收藏或丢弃，并不是急着要用的，甚至有些人还偷偷地送回去。他们不缺东西用，偷窃只是为了享受一种满足的心理过程而已。

据心理学家的分析，偷窃癖是在变态心理支配下表现出的一种反常行为。患者常反复出现不可克制的偷窃冲动，大部分人对偷什么东西没有明确目的，也不以攫取经济利益或供自己使用为目的，而是将它们藏起来，或者送给他人，或者暗地退还物主，或者扔掉，以此来满足变态的心理需求。其最大的特点是有不能控制的反复出现的偷窃冲动，偷来的物品并非自己所需，也不是为了物品的价值。

通常情况下，这些患者都是从儿童或青年时期就出现过这种行为，偷窃癖的形成跟患者的成长经历有很大的关系。根据有关心理专家多年的研究发现，许多患者在幼年时缺乏亲情的关爱，或是家庭关系比较淡漠；也有些孩子在成长过程中，父母的要求异常严格，给他们很大的压力，致使他们常常觉得不快乐，因此需要借助一些极端的方式宣泄这种不快乐。很多孩子在无意中发现了偷窃能给他们带来快感、成就感，于是，为了维持这种快感，他们不得不继续反复进行偷窃。

还有的偷窃癖的形成是完全出于意外。有一次，一个男孩跟着妈妈去参加一个聚会，在聚会上他看中了别家小孩的一个很特别的玩具，那个玩具是当时市场上买不到的，男孩就特别想占为己有，就跟妈妈说他想把那个玩具拿走，没想到妈妈答应了。于是，他便真的趁那个小孩不注意把玩具拿走了。拿了别人玩具的小男孩觉得心里有无比的快乐和满足感。自此以后，他便养成了偷小孩子的玩具的习惯。等父母发现时，已经是后悔莫及了。



智慧点拨

为了能够健康地生活，最好的解决办法还是避免形成偷窃癖。预防形成偷窃癖的关键在于：在遇到心理冲突时，尤其是心理比较脆弱的人在遇到心理冲突时，

一定要及时做好心理疏导，使自己的心理冲突能够得到及时化解。只有把心理的不快通过合法的渠道疏导出去，才不会导致不良的后果产生。

孤独心理



心理小故事

一个自残的高中生

某地曾发生过这么一件事情，一个放暑假在家的高中男生陈林，无缘无故地用一把尖利的刀子狠狠地划伤了自己的大腿，顿时血流如注，家人发现后急忙把他送入医院。亲友们听到消息，都来探望他。但是，大家都不明白他为什么做出这种事情，因为陈林除了性格内向，平时沉默寡言之外，其他方面都很优秀。结果，陈林的回答让父母、亲友们大吃一惊，说是自己实在太孤独，如果进了医院，就会有亲友来探望，就不会那么孤独了。

原来，陈林是个性格内向的孩子，很小的时候父母就给他定了许多规矩，十几年来他不敢走错半步，他谨小慎微地生活在一个人的世界中，没有任何朋友，家庭的贫穷也不允许他有什么爱好，放暑假在家，除了看书，几乎没有一个人跟他说话，他常常感到十分孤独，甚至为此想到过自杀。



心理学解释

事实上，有许多人都像陈林一样，性格孤僻，害怕与人交往，常常觉得自己是茫茫大海上的一叶孤舟。心理学家将这种由此而生的一种感到与世隔离、孤单寂寞的心理情绪体验称为孤独。

孤独是因为离群而产生的一种无依无靠、孤单烦闷的不愉快的心理情绪体验。它是人类的一种普遍情感，只要有自我意识，就会有孤独感的体验。而当一个人的孤独感特别严重，并且长期存在，已经严重影响了个人正常的人际交往和学习工作，那就是一种病态的孤独心理，更严重的会发展成为自闭症，这时候就需要

采取心理治疗了。

美国心理学家做过一个叫“剥夺”的实验：在一些无声、无光、完全与世隔绝的实验室里各放置一张舒适的床，并配备了足够多的美食，如果受试者愿意单独住在这些实验室里安静地生活四天，吃喝睡完全自由，就是没有人聊天说话，过后他们就可以得到一笔数目可观的酬金。这是一个很容易赚钱的交易，而实验结果却让人大跌眼镜，几位受试者竟无一人能够忍受过四天，以获得丰厚的酬劳。他们不到两天，便都神经质地敲打墙壁，要求放他们出来。当他们终于可以见到天日后，却变得神情呆痴，动作的协调性和灵活性大大降低，以至许久不能恢复常态。这个实验充分证明，脱离社会群体或被社会所遗弃的孤独生活，对人体的健康是一种损害。

孤独的人内心其实都很渴望被周围环境所接纳，他们也想拥有快乐，但他们就是快乐不起来，并总感觉别人不了解自己，因而不时觉得孤独恐惧。特别是在开放的社会环境中，大家各忙各的，各种人际交往圈子都是靠自己去建立，而那些心理孤独的人却找不到自己的朋友，他们或者不知道如何去建立或者懒于去建立属于自己的关系圈，只能终日将自己封闭在自己的世界里。

社会心理学家认为，孤独是由社会关系缺陷造成的，它是一种苦恼的主观感觉而不是客观状态。孤独分为两种类型：一种是情绪性隔绝，孤独者不愿意与周围人交往；另一种则是社会性隔绝，处于这种孤独状态的人不具有朋友或亲属的关系网，几乎是与世隔绝地生活着。不管是哪种类型的孤独心理，都会影响个人的精神状态，影响到我们的人际交往。



智慧点拨

孤独，其实是人类共有的一种心理状态。在现代都市中，孤独者的数量越来越多，从青少年到老人，从事业成功的白领到普通的外来打工仔；在拥挤不堪的都市、无处不在的生存和竞争压力，以及人际关系日渐淡漠中煎熬着的人们，都面临即将被“孤独”吞噬的危险。

为什么有些人会被孤独的心理侵蚀，而大多数人却能不受它的影响一如既往地生活下去呢？孤独是一种心理反映，每个人其实都有过类似的体验，只是有些人能够客观地处理自己的情绪，多去参加集体活动，扩大自己的交际圈，这样才能阻止这种不良心理状态继续蔓延继而影响到自己的正常生活。

害羞心理



心理小故事

洒落满地的薄荷糖

阿其是个性格内向的人，他爱上了一个女孩，这个女孩每天上班都在同一时间和他乘坐同一辆公交车。她长得很好看，有一头瀑布般的黑发，总是坐在公交车的最后一排临窗的位置上。

两年来，他们每天早上都乘坐同一趟公交车，阿其却从来没有勇气上前跟她说一句话。有一次他鼓足勇气咳嗽了一声，想引起她的注意，但是那个女孩根本没在意，因为她总是坐在座位上看杂志。终于，阿其想了一个主意，他买了一包薄荷糖，想送给这个女孩。但是，等到他把糖拿出来，打算递给这个女孩的时候，却突然满脸通红，一句话都说不出来，恰好此时司机一个急刹车，糖块滚得满地都是，车上的人都看着他。此时，阿其真想找个地缝躲进去，等车一停，他就立刻跳了下去。他想，那个女孩此刻一定在讥笑他，从那以后，他就换了一个较远的车站去乘车，再也没有勇气和那个女孩乘坐同一趟公交车了。阿其的爱情之花就这样没有开放就凋谢了。



心理学解释

阿其是个典型的极度害羞的人。有一种植物叫做含羞草，只要用手轻轻碰一下，它的枝叶就会马上合拢，过一会又会慢慢还原。害羞的人就如同含羞草一样，他们目光四处游移、耸肩、坐立不安。对于害羞的人而言，这种感受是痛苦的，是不想再次经历却又无法回避的，同时又是难以解释的。当绝大多数人都和谐地融于社会交往中，害羞者似乎就成了异类。

《精神健康百科全书》对害羞的定义是：“在社交场合感到不舒服，想退却……这是一种过分关注自我的表现。”事实上，害羞是一种很普遍的心理现象。美国两个心理学家菲利普·辛巴杜博士和林恩·汉德森博士的一项调查显示，从19世纪

70年代到2000年,认为自己本质上是一个害羞的人的美国人从40%上升到50%。另外,有40%的人表示自己曾经很害羞,15%的人表示自己在特定的场合(如约会)里会害羞。

有大量关于害羞的研究结果显示,孩子将来是否会成为害羞的人,主要取决于父母的教育方式。有的父母或是对孩子管教过严,不给予其说话办事的自由,或是对其说话办事持怀疑和批评的态度等,致使孩子从小就养成了不敢大胆抒发自己内心情感的封闭型性格和心态。

文化知识水平较低的人也容易造成害羞心理。由于文化知识水平较低,对别人和外界的很多东西不能很好地理解和融合,跟不上时代的步伐,对自己言行的正确与否自己都没有把握,就不敢大大方方地说话和办事。

还有一些人的害羞心理是因为工作和生活的环境太封闭导致的,换句话说就是没有见过大世面,在没有接触过较多的人和事的客观环境里,他们不知道如何对待外界的人和事,也就自然有了一种害羞的心理。

此外,有专家指出,害羞和其他人类性格特征一样,部分受遗传因素的影响。害羞的人体内往往含有“害羞基因”——一种与压力敏感度有关联的基因。但是,大量的研究表明,只要对害羞的儿童给予恰当的教导,就能够克服基因的影响,使得他们变得大胆和自信起来。

美国马里兰大学儿童成长实验室的负责人内森·福克斯教授表示,父母的行为将决定“害羞基因”被进一步激发还是压抑:“如果你有这种‘害羞基因’,但是你的母亲自信大方,那么你并不会比你的同龄人更害羞。但是,如果你开始感受到压力的时候,基因的作用将会给你的行为带来很大的影响。因此,如果你有这种基因,而又生长在一种压力重重的环境里,那么你有很大的可能会成为一个胆怯、焦虑和压抑的人。”



智慧点拨

要想克服害羞心理,最重要的是要不断地有意识地扩大自己的社交圈子,尽量多地和社会接触、和形形色色的人接触。只有接触的人多了,才能够不断地增长自己的社会知识,从而使自己在面对不同的人群时都会有冷静的心态,不会感到有什么可害羞的。

当今社会是一个开放的社会，任何将自己封闭起来的行为，都是不适应社会的。因此，对于过于害羞的人来说，应该有意识地克服或校正自己的这种不良习性。避免出现害羞的方法有很多，只要善于总结，就会逐渐成为一个落落大方的人。

嫉妒心理



心理小故事

好友的升迁让她痛苦不堪

阿兰和小旭是多年的同事兼好朋友，她们在工作中都很优秀，平时两个人一起上班，一起下班，周末一起逛街，好得几乎是形影不离。但是，有一段时间，同事们发现这两个女孩不对劲了，她们不再一起来上班，下班了也是各走各的，中午也不在一起吃饭，甚至互相之间不再讲话了。大家都不明白是怎么回事，原来，由于小旭的业绩显赫，公司领导提升她为一个部门的主管，这让阿兰心里很不是滋味，这时候阿兰就像变了一个人一样，到处跟人说小旭的坏话来诋毁她，说小旭是踩着别人的肩膀往上爬。这些谣言传到了小旭的耳朵里，两人就从昔日的好姐妹变成了死对头。



心理学解释

阿兰对小旭态度的变化是因为嫉妒心理在作祟，嫉妒是一种复杂的心理状态，而且也非常普遍。所谓嫉妒，就是当一个人发现身边的其他人在某些方面（如金钱、才能、地位或者爱情）比自己强时，就会产生一种说不出的情绪感受，如难受、不舒服、羡慕、烦恼、痛苦、怨恨等，从而怨恨他人，以致做出伤害他人的行为。嫉妒是一种不健康的心理状态，如果个人控制不好，它就会变成一股极具破坏性的力量。



嫉妒心人人都有。嫉妒心强的人，当他看到别人比自己更幸福、更成功时内心就会酸溜溜的，嫉妒心理过强会演变成为一种病态心理，而这种病态却不能用任何药物治疗。中国人通常用“红眼病”来描述人的嫉妒心理，形容人们看到别人比自己强就两眼发红，嫉妒得要喷出火来的狼狈样子。

一个人在嫉妒别人时，总是注意到别人的优点，却不能发现自己比别人优秀的地方。其实任何人都各有所长，当别人在某些方面超过我们的时候，我们可以有意识地想一想自己比对方优秀的地方，这样就会使自己失衡的心理天平重新恢复到平衡的状态。

当然，要消除嫉妒心，除了要正确认识自己外，我们还要学会消除自己的虚荣心，理解他人，学会公平竞争。就像前面所说到的阿兰一样，如果她能够正确认识自己，理解小旭，正确认识到小旭的晋升是因为在竞争中的出色业绩而胜出，从而正视自己的嫉妒心，把嫉妒转化为成功的动力，化消极为积极，也许有一天她也会赶上甚至超过小旭。当被嫉妒者感到幸运之时，嫉妒者却因此感到不幸，这种幸运的反差便成为嫉妒心理产生的源泉。



智慧点拨

对于别人的嫉妒，一方面，我们要客观对待，不庸人自扰；另一方面要善意对待，从冷嘲热讽中发现和汲取对自己有用的东西。被人嫉妒时不妨冷静思考一下，别人逆耳的挖苦，也可能会说到自己的短处，这些挖苦有时比和颜悦色的批评更一针见血，击中要害。对于那些完全没有根据的风言风语，听到了也不必生气，无则加勉。

俗语说：“身正不怕影子歪。”要相信自己的所作所为是正大光明的，就不会被别人的嫉妒所吓住。其实，要想摆脱被人嫉妒的苦恼，要有宽阔的胸襟，宏大的气量，保持坦诚的态度与人相处，即使是嫉妒自己的人，也不必疏远，这样别人对自己的嫉妒心也就随之减轻。

此外，我们应该明白，自己所取得的成绩与别人的帮助是分不开的。在取得成功和荣誉时，不要居功自傲，冷落了大家，因为这种行为最容易招来他人的嫉妒。相反，真诚地感激别人，虚怀若谷，让大家一同分享荣誉，就会得到众人的拥护、支持，也就不至于招来嫉妒了。

自卑心理



心理小故事

是什么让他自惭形秽

林弘毅在外人眼中是一个帅气的好男人，事业也很成功，可是眼看着已经年过三十，却还是没有女朋友，家里人都很着急，托人给他介绍，可是不管女方的条件有多好，他都一概拒绝，这让亲戚朋友感到非常纳闷。

原来，在一次烤肉聚会上，林弘毅由于没发现自己的脚离炭火太近，火苗就顺着他的长裤烧了起来，情急之下，当他用双手去拍打脚上的火苗时，火苗却把他的长袖衬衫也烧着了。虽然火苗在很短的时间里被扑灭了，但还是在手脚处留下了无法消除的烧伤痕迹。

事后，他对自己身上的伤疤非常在意，那些伤疤让他觉得自己很丑。所以，除了他自己，他从不让别人看到那些伤疤。一年四季，他永远都穿着长衫和长裤，即使到了夏天，气温很高，他还是坚持穿着长袖长裤……



心理学解释

其实，林弘毅的内心深处，存在着严重的自卑感。自卑是一种因过多地自我否定而产生的自惭形秽的心理情绪体验。奥地利心理学家阿德勒认为，自卑感起源于幼年时期，是人在幼年时期由于无能而产生的一种心理状态。心理自卑的人因为缺乏自信而常对自己的能力和品质等做出较差的评价，于是他们觉得自己不如他人并因此而苦恼。有自卑心理的人甚至还会因为别人比自己好而做出伤害对方的报复行为以获得心理平衡。

心理学家认为：经常遭受失败和挫折，是产生自卑心理的根本原因。一个人经常遭到失败和挫折，其自信心就会日益减弱，自卑感就会日益增加。人生在世，总会经受各种各样、大大小小的挫折，从幼儿打碎了东西，小学生考试不及格，以至科学家做实验失败等，都可以广义地称之为挫折。遭受挫折之后，如果认识上有片

面性，往往就会感到自己不如别人，若再引起别人不公正的议论，而自己又不能正确对待，就更会影响自我评价，产生严重的自卑心理。

美国某高校的研究者设计了一系列的实验，证明可能导致一个人沮丧的三种态度：第一种是试图达到不可能的标准；第二种是在失败的例子中对自己要求太苛刻；第三种是过度的以偏赅全。这三种态度都是在一个人不断失败而自觉无用时所表示



出来的。研究显示，在沮丧指数中，以偏赅全是影响最大的一种态度，而产生自卑感往往是由于以偏赅全，总是觉得自己毫无可取之处而造成的。由此可见，自卑的人并不能全面地评价自己，所以经常会出现沮丧、泄气、不满等心理状态。

观察发现，有自卑心理人的最大特点就是喜欢“不满”，他们首先是对自己不满意，比如不满意自己的出身，不满意自己的长相，不满意自己的能力，他们对自己要求苛刻，而由于自身条件有限无法实现自己的愿望，所以自卑的心理就会凸显出来。

心理学家认为，自卑感人人都有，它是人类在其成长过程中不可缺少的东西，任何人的能力都会有所不足，因而也就较易心生自卑。心理学上把自卑归为性格的一种缺陷，表现为对自己的能力、品质评价过低，同时可伴有一些特殊的情绪体验，诸如害羞、不安、内疚、忧郁、失望等。当自卑达到一定程度，超过了一定的度，影响到学习和工作的正常进行时，才归之为心理疾病。他们在人际交往中，会出现心理承受能力过弱，经受不住刺激，敏感多疑、畏缩不前等现象。

自卑心理还会成为人际交往和工作生活中的绊脚石，其消极的处世态度会使人心情低落、踌躇不前，不敢去争取成功，只能在失败的泥潭中垂头丧气。一个自卑的人其实就已经在无形中给自己做了失败的宣判，自卑感可以使人垮掉、心灰意懒、无所事事，自卑是自尊、自爱、自立、自信、自强的对立面，自卑是人冲出逆境的绊脚石，自卑是自己为自己设置的障碍，只有跨越这道门槛，自卑者才能集中精力以高昂斗志去从事自己的事业。



智慧点拨

美国总统林肯是私生子，不仅出生卑微，而且相貌丑陋，言谈举止缺乏风度。

他对自己的这些缺陷十分敏感，但一种补偿的心理让他超越了自卑。他克服了自己生理上的自卑感，在自己的长处、优势上去努力，最终成为受美国人民爱戴的总统。

自卑心理，不是绝对不能改变的，关键是自己愿不愿意改变，只要下定决心，讲究科学的方法，因势利导，就会使自己摆脱自卑，逐渐成熟起来。要克服自卑心理，最重要的办法是要正确地认识自己和对待自己，金无足赤、人无完人，每个人都有自己的闪光点，只是自己还没有把它展现出来而已。

自闭症



心理小故事

喜欢捏碎鸡蛋的男孩

小克是个4岁的男孩，他从不跟别的小孩一起玩耍，也不跟别人讲话，总是一个人待在家里。但是，他有一个奇怪的嗜好——捏碎鸡蛋。他常常把生鸡蛋捏碎，让黏糊糊的液体流得到处都是，这让他的妈妈很是头痛。因此，小克的妈妈每次从超市购物回来，都会把鸡蛋放在一个隐秘的地方。但是，小克非常聪明，他能撬开家里所有的锁，能找到任何被藏起来的東西。所以，就算家里只有一个鸡蛋，也难逃他的“魔爪”。

后来，小克的妈妈带他去看心理医生，医生告诉她，通过小克的这种怪异的行为可以看出他已经患上了自闭症。自闭儿童跟普通的孩子相比，一般都会有一些怪异的行为，比如攻击行为、不适当的行为、自我刺激的行为等。小克总是捏碎鸡蛋，这就属于自我刺激的行为。自我刺激行为的出现，是因为外界刺激量过少时，自闭儿童就会用自我刺激的行为来满足“认知与刺激平衡”的需求。例如，上课时听不懂老师的教学，觉得无聊就会不停地摇摆身体，拿手在眼前摇晃，或扭动手指，等等。



心理学解释

孩子们为何会轻易陷入自闭症？除了遗传因素外，更多的原因应该是与家庭因素、环境因素等有很大的关系。在一个家庭里，如果父母对孩子的期望过高，

就很容易给孩子带来心理压力，若孩子没能达到父母的要求，而父母又加以斥责，这就容易伤害孩子的自尊心，让孩子从此把心门关上，再也不像以前那样随便向父母倾诉，这在无形中抹杀了孩子的本性，从而让孩子逐渐形成闭口不言的心理习惯。

我们都知道孩子的成长环境如何会影响孩子的心理健康。如果围绕在他身边的是一群活泼快乐的孩子，并且能让他在嬉戏的过程中愉快地放松身心，那么，他产生自闭心理的几率就会降低。但如果在他身边的都是一群喜欢仗势欺人、蛮不讲理的孩子，在玩耍的过程中常发生争执、打闹的情况，特别是如果他常常在竞争中败下阵来，那就不仅会伤了自信心，还会伤了自尊心。在强烈的挫折感的折磨下，如果他没有得到适当的宣泄，就会把心事堆积在心里，逐渐恶化，产生自闭的心理，严重时甚至会导致自闭症。

据心理学家分析，自闭心理主要是由大脑、神经以及基因的病变所引起的，主要表现为社会交往和语言交往障碍，以及兴趣和行为的异常。其常见的产生因素及影响因素包括遗传、脑器质性病变、社会心理因素等。通常，存在自闭心理的孩子常常表现为：对外界事物不怎么感兴趣，也不大察觉到别人的存在；很少与人进行目光交流，在与人际交往方面往往处于被动的状态；行动迟缓、反应不够灵活，口头表达欠佳；对某些颜色会有强烈的反应，等等。





自闭症的种种表现

然而，我们更应该关注的是，自闭不仅出现在儿童的身上，还会出现在成年人身上。虽然说儿童的自闭心理如果得到适当的调节，一般会在青年时期逐渐得到缓解，在成人以后一般都能消除童年时的紧张、羞涩、少言等心理，但若是得不到调节的话，这种自闭心理则会一直追随到老。

目前的社会充满了各种各样的竞争压力，在这种巨大的压力之下，如果没有适当的调节方法，则会容易产生自闭心理或使原有的自闭症状加重。这样，有自闭心理的人在面对多变的社会时往往带有一种逃避的心理，常用一种淡漠的心态面对生活，把对生活的热情转移到某些能使他们沉迷的事情上去，比如那个总是捏碎生鸡蛋的孩子，有的成年人则表现为发呆、听音乐、长时间看同一种广告节目或专注于某些研究性的事情上等。

一般有自闭心理的孩子成年后，智力、感知、思维都有异常的超出常人的表现，但却很难融入主流社会，曾有位著名的精神病学家指出，许多政界、科学界和艺术界的伟人都是因为自闭才获得成功的。这些自闭心理者由于大脑神经的原因而拥有了奇异的记忆力或是在某一方面有天赋，一旦这些隐藏的才能被挖掘出来，往往能取得辉煌的成绩。比如我们众所周知的物理天才牛顿、爱因斯坦，艺术天才贝多芬、莫扎特、梵·高等。他们虽然也都或轻或重地存在自闭心理，却在各自的领域里获得成功，并震惊世界。虽然这些人在某个领域里取得了辉煌的成绩，但是，他们的个人生活往往是不幸福的。



智慧点拨

对于自闭症患者，早发现、早治疗，可以补足自闭症患者先天学习能力的缺陷，减少其不适应、破坏性行为的出现，并使其潜能得以充分发挥。事实上，自闭症如果能及早发现、及早治疗，对其病症的改善会有很大帮助。

目前，对自闭症儿童的治疗大多采用以教育和训练为主、药物为辅的方法。在教育或训练的过程中，对孩子的自闭行为，要给予宽容和理解，及时发现其异常行为的改变和变更，并及时发现自闭患者的特别能力，从而给予培养和转化。

抑郁症



心理小故事

经常哭泣的女生

在某高校曾经有一名女生，第一学期成绩很好，第二学期就变了，她一开始只是感到脑子迟钝，对身边的事物渐渐失去兴趣，终日疲乏无力，情绪也越来越消沉。接着学习成绩下降，以至数门功课不及格。同学们发现她经常哭泣，也不说话。后来，情况变得更加糟糕，她认为自己已无法学习，主动要求回家。回到家里，她向父母诉说自己抑郁的感受，父母却认定是因失恋引起的，把她狠狠地骂了一顿。不被理解的她几次跳楼又被救起。她母亲这才吓坏了，试着去找精神科医生，医生说是患了抑郁症，其父母方如梦初醒。

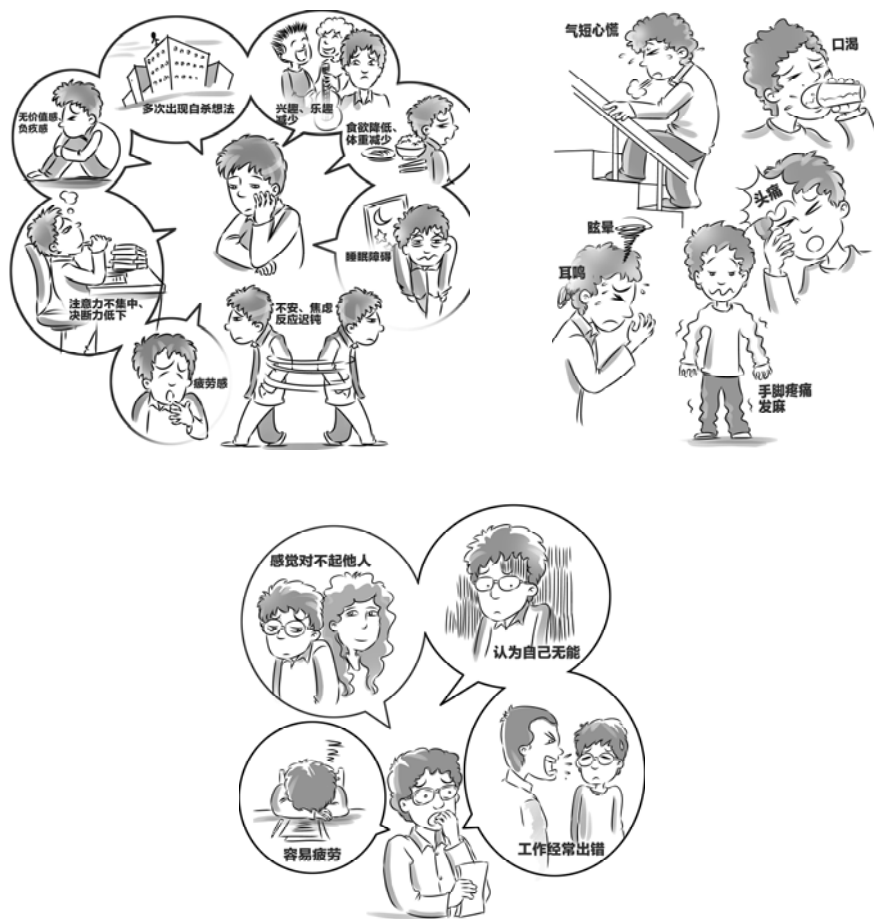


心理学解释

抑郁是一种悲哀、沮丧、郁闷的心理情绪体验，主要表现为情绪低落、行动迟缓，常感到力不从心，因而语言减少、语速缓慢、语音低沉或是整日沉默不语。它是一种消极的心理状态。处于抑郁状态的人如同戴上了一副灰色眼镜，生活失去了原有的色彩。

据世界卫生组织提供的数据显示，每 10 位男性中就有一位可能患有抑郁症，每 5 位女性中有一位可能患有抑郁症。全世界每年有 1000 万~2000 万人存在自杀倾向，其中大约有 70% 的人患有抑郁症。著名心理学家马丁·塞利曼将抑郁症称为精神病学中的“感冒”，大约有 12% 的人都曾经历过相当严重、需要治疗的抑郁症。但是抑郁症作为一种心理疾病，并不是像感冒那样吃点药就可以康复，所谓“心病还需心药医”，抑郁症一般都要通过心理治疗才能康复。

随着社会工作、生活压力加大，社会关系的复杂，抑郁症的发生率在不断上升，特别是在都市白领这一群体中，患有抑郁症的人更多，抑郁的人大都不愿意跟别人倾诉，所以积压在心中的苦闷无处发泄，只能通过扭曲、极端的方式向世人表达自己的不满。



心理学认为，造成抑郁心理的原因有很多，比如先天基因的遗传、家庭教养方式，但是它多数是源于情感障碍。比如生活中受到挫折、不良的人际关系等都有可能致人的心理变得抑郁。由于生活的压力，处于高压状态下的人群偶尔也会出现轻微的抑郁状态，对于大多数人来说，抑郁心理不会成为整个心理状态的主导情感体验，它只会在某个特殊的时候偶尔出现，因而不会对生活造成太大影响。

而那些抑郁成性的人，抑郁已经成了他们精神生活的主要成分，因此，受其消极影响非常大，长期处于抑郁状态的人的内心完全是一个封闭的空间，不允许自己出去，也不允许外界的东西进来，既不愿意暴露自己而刻意压制自己的情感，也不愿意接受别人的情感灌输。

从《第十届司法精神病学术年会论文集》中，人们可以了解到，在一般的杀人案件中，抑郁症患者犯罪占到 16.8%~23%。2002~2006 年的六千多例抑郁症犯罪案件中，九成以上的女性罪犯杀害自己的子女，而近七成的男性罪犯则杀害了自己的配偶或伴侣。追根到底，这些罪犯还是他们自己把自己“逼上了绝路”。



智慧点拨

美国学者艾伦·贝克认为，感觉与思维之间有着密切的联系，“当我们情绪低落时，我们的思维和回忆总是向坏的方向发展，结果导致情绪更加阴暗。思想变坏之后，情绪又会随之变坏，从而进入一个越来越抑郁的下降螺旋。”如此看来，抑郁症患者都有一个共同点，就是自信心不足，凡事都会往坏的方面去想。有一个好的心态和心理素质的人就比较容易承受心理和精神上的压力。

抑郁症患者应多运动、多晒太阳，多吃对情绪有正面作用的黄色食品，如有“开

心果”之称的香蕉和橙子，凡事多往好的方面想，多看看喜剧片和笑话集，经常微笑。

最重要的是，患者家属应该积极配合。

当听到患者抱怨工作和生活的不如意时，切勿制止他吐苦水。对于患者的痛苦要报以理解的态度，坐在他身边认真倾听，拍拍他的

有人倾诉时
回应招数



抱怨：“最近很烦很痛苦。”



答错：“人家不是都处理得很好吗？你别这么想。”
“想开点，多大点事啊？”



答对：“是吗？你具体说说？”“什么事让你心烦？”

的肩膀和手，能起到很好的安慰效果。但是，不管怎么说，要从根源上治疗抑郁症，还得改变自己的心态和调整自己的性格。

焦虑症



心理小故事

杞人为什么会忧天

传说古时候杞国有一个人，他每天都担心天会掉下来、地会塌下去，并常常因此愁眉不展、心惊胆寒，愁得吃不下、睡不着。有一天，他的一个朋友知道后，便开导他，说：“天不过是堆积在一起的气体罢了，天地之间到处充满了这种气体，你一举一动、一呼一吸都与气体相通。你整天生活在天地的中间，怎么还担心天会塌下来呢？”

杞人听了这番话，变得更加惶恐不安，忙问：“如果天真的是由气体堆积起来的，那么日月星辰挂在气体的上面，难道不会坠落下来吗？”朋友答道：“日月星辰也是由气体聚集而成的，只不过会发光罢了。即使掉下来，也砸不伤人的。”

杞人沉思了一会，又问：“如果大地塌陷下去，那可怎么办？”朋友解释说：“大地也不过是土块罢了。这些泥土、石块到处都有，塞满了每一个角落。你可以在它上面随心所欲地奔跑、跳跃，为什么要担心它会塌陷下去呢？”

杞人又问：“那万一要塌陷了呢？”

朋友听了，无话可答，甩甩袖子走了。



心理学解释

按照现在人们的说法，杞人是患上了焦虑症。在心理学上，焦虑是指一种缺乏明显客观原因的内心不安或无根据的恐惧，是人们的一种不愉快的情绪体验或心理状态，这种心理状态主要以紧张和惊恐的情绪表现出来，是一种因缺乏安全感而出现的一种心理现象。

在现实生活中，有很多人都会出现焦虑的现象。我国高校大学生心理健康状况调查表明，有相当一部分大学生在心理上存在一定的障碍，心理障碍发生率高达20%~40%，其中主要表现为焦虑的心理状态，这明显地影响了一部分学生的智能

素质和心理健康。可见，焦虑已经成为威胁我们心理健康的一种消极的情绪体验。

如果对一些未知的事情过分担心，因而每天都处于过分紧张中，就会让自己的精神处于紧张状态，这种心理压抑如果长期得不到释放就会导致心理疾病。

在现实中，人们经常会告诫别人，切莫杞人忧天。而实际上，每个人都存在一定程度的杞人忧天的心理，甚至连孩子都会出现焦虑的心理。刚当上妈妈的陈女士很疼爱自己的孩子，但是，由于工作的需要，晚上总会有一些推不掉的应酬。无奈之下，她雇用了一个临时保姆代劳。可每次正当她准备出门的时候，刚满一岁的儿子就会扑上来，紧紧抱住她的腿，哭喊着：“妈妈，妈妈……”不管陈女士怎么哄都不肯松手。最后只好全家人一起上阵，硬生生地把儿子的手掰开，陈女士才能像逃跑似的出门。

由于缺乏准确的语言表达能力，孩子只能通过紧紧抱住的动作、痛苦不安的表情、激烈的哭闹、反抗以及喋喋不休的呼唤来质问依恋对象，借此传达“你是不是不要我了？你不爱我了吗？你走了就不回来了吗？”等焦虑的心声。孩子的这种焦虑心理从根本上说是源于孩子内心的不安全感，是过分担忧害怕失去自己的依恋对象的一种反应。

在竞争日益激烈的社会环境中，巨大的竞争压力已经让我们无可适从，促发焦虑心理反应的因素在不断增多，意志薄弱的人会因为一点点压力而担惊受怕，过于焦虑不安。比如，在工作中受到上司的批评，每晚为自己能否胜任某项工作而辗转反侧。生活中这些外在的刺激无处不在，如果人们不能学会控制并处理好自己的焦虑心理，那么各种心理压力就会形同一座座大山，让人无处可逃。

然而，客观地说，焦虑心理也并非一无是处，它是人们在面临重要的、紧迫的事情时出现的一种自然心理反应。它能引起焦虑者思想上的足够重视，使焦虑者以积极认真的态度去对待，避免了因掉以轻心而产生严重的后果。事实上，人们的学习工作都需要保持一定的紧张程度，身心只有处于一定的压力之下才能焕发出潜能。如果没有这种紧张不安、跃跃欲试的冲动，任何的成功和进步都是不可能的。



智慧点拨

心理学的研究表明，让孩子保持中等程度的焦虑，无论对孩子的学习还是对

孩子各方面能力的培养都是有好处的，适度焦虑可以激发孩子的紧迫感，成为孩子上进的推动力量，并且可以提高孩子的反应速度，提高孩子学习和做事的效率。一点焦虑都没有反而是不利于孩子成才的，它会滋生孩子的懒惰、拖拉心理，让孩子产生得过且过的生活态度。

但是，任何事物都要注意把握一个度，如果焦虑过于强烈，会抑制孩子的思维，让孩子的大脑因为过分紧张而处于一片混乱当中，这样不但不会促进孩子学习，还破坏了孩子的心理平衡机制，以后也许就会因为过度焦虑而出现缺乏自信、逃避困难的行为。

叛逆心理



心理小故事

让王室伤脑筋的公主

众所周知，英国王室是最注重王室声誉的。但是，在英国影片《女王的妹妹》里，却有一个与众不同的公主，这位公主让王室伤透了脑筋。她总是爱做各种出格的事情，这在某种程度上为王室抹了黑。她先是跟一个离过婚并且育有两个儿子的二战空军英雄谈恋爱，但是，他们的恋情因遭到王室的强烈反对而以分手告终。后来这位公主与斯诺顿伯爵在 1959 年闪电结婚，可是，结婚之后，她又有婚外情，两人在分居多年之后最终离婚了。此外，电影里还出现了玛格丽特与披头士乐队成员一同吸食迷幻药的场景。



心理学解释

其实，玛格丽特公主的行为是一种叛逆行为，叛逆心理是青少年成长过程中经常会出现的一种状态，在这个时期，青少年正处于心理的“过渡期”，随着独立意识和自我意识的增强，逐渐形成了一种叛逆心理。所谓叛逆心理，是指人们为了维护自尊，而对对方的要求采取相反的态度和言行的一种心理状态。

令许多父母头痛的是，孩子越大，脾气越倔犟，越来越不听他们的话了。特

别是青春期的孩子，脾气急躁易暴，稍微被父母啰唆几句就会不高兴，不是沉默不语就是顶嘴大吵，结果弄得家庭气氛十分紧张。父母总是觉得孩子不对、不听话，于是心存忧伤；而孩子又会觉得父母啰唆，什么事情都想控制自己，所以觉得心烦、厌恶。

很多时候，父母总是把这样的结果归咎于孩子的不懂事，殊不知，孩子的叛逆心理有很大部分原因都与父母给予孩子的教育有关。在中国，很多家长的思想仍然停留在传统的思想观念上，比如“望子成龙，望女成凤”的思想仍然影响着他们的言行举止。面对孩子偶尔的偷懒都严加责备，这会很容易引起孩子的反感，逼着他们为了捍卫自己的自由而与父母大吵大闹。家长们可能没有想过，这种做法会在无意中伤害了孩子的自尊心，让孩子感觉不到自己的自主选择权，没能按照自己的意愿选择自己的路。

再者，很多家长都因为忙于工作的事情，极少有时间与孩子进行思想交流，导致亲子关系越来越淡。一旦在某些事情上发生了矛盾冲突就会各不相让，大家都想用自己的观点说服对方。结果，事情越闹越大，孩子觉得父母应该尊重自己的观点，以维护自己的自尊心；而父母又觉得孩子应该听从自己的意见，以维护家长的权威形象。

虽然叛逆心理说不上是一种非健康的心理，但是当它反应过强时却是一种反常的心理。如果不及时加以矫正，任其发展下去的话则会对青少年的成长非常不利。



智慧点拨

青少年在求学阶段，心智仍处于成长之中，对事情的看法也会有一定的偏差，随着知识的增长和自立意识的加强，难免会对很多成人的观点存在抵触心理。甚至会导致青少年对人、对事产生多疑、偏执、冷漠、不合群、对抗社会等病态性格，并在某种程度上致使他们动摇信念、怀疑自己，甚至消极对待人生，进一步发展还可能向犯罪心理和病态心理转化，从而走向极端。

近年来，社会上出现的许多青少年“逆反期”杀亲案、离家出走现象、自杀事件等无不说明，如果在这一特定时期疏导失当，将会发生多么惨痛的后果。为了青少年的健康成长，叛逆心理应得到天下父母的重视。

强迫症



心理小故事

女作家为何屡次搬家

张爱玲是中国历史上著名的才女，但是，谁能想到，她晚年生活的中心不是写作，也不是研究，而是不停地搬家。

据张爱玲遗嘱执行人林式同说，从1984年8月到1988年3月这三年半的时间内，她平均每个星期搬一次家。这样算下来，张爱玲晚年搬家次数达180多次。张爱玲给文史学家夏志清的一封亲笔信中，说法更吓人：“我这几年是上午忙着搬家，下午忙着看病，晚上回来常常误了公车。”可以确信，晚年的张爱玲搬家频率之高大大超乎了一般人的想象。

据张爱玲自己所说，她如此频繁地搬家，只是为了“躲虫子”——一种她认为来自南美、小得肉眼几乎看不见、但生命力特别强的跳蚤。她随身携带着简易的行李，只要在住处发现跳蚤就马上离开。



心理学解释

谁都看得出来，这是一种病态的心理，叫做强迫症。

在心理学上，强迫症是以有意识的自我强迫与有意识的自我反强迫同时存在为特征，患者明知强迫症状的持续存在毫无意义且不合理，却不能克制地反复出现，愈是企图努力抵制，反而愈感到紧张和痛苦。

小荣每一次出门前，总是要把自己从上至下打扮一番，她总是担心衣服、鞋子会出现问题，于是，她总要把已穿好的衣服里里外外检查一番，看看衣领有没有脏、裤子有没有坏、鞋子是否干净，等等。等到收拾完毕，又仔仔细细地检查家里的煤气关好了没有、电源是否关好了、水龙头有没有拧紧，等等。终于待到出门了，正准备关门时，突然又开始检查小提包，看看有没有带上必备的东西……门锁上了，转身走了几步，突然感觉到好像厕所还没有冲干净，于是又跑回来，

打开门重新冲刷了一次厕所才放心……这样的出门程序，往往会耗费掉她两个多小时，这让她觉得痛苦不堪。

像这种情况，在我们周围人的身上也会常常出现，他们总是会莫名其妙地担心自己忘了做什么事情，或是某些事情没有做好，于是，便反反复复地做出同样的动作，一直到满意为止。即使他们明知这样的忧虑是无谓的，而且这样重复多次的工作也是没有多大意义的，但是，他们就是克制不住自己，否则会感到焦虑不安，这种心理阴影往往非要在他们完成这一系列动作后才能缓解。

很多强迫症的形成都是有原因的，诸如由于工作、生活环境的变迁，责任加重，处境困难，担心意外，家庭不和或由于丧失亲人，受到突然的惊吓，等等。同时，强迫症也可能有先天性遗传的因素，若一个人的家族中多数人都有强迫症，那么他得强迫症的几率就会很大。

强迫症多来自于他们的强迫性思维。譬如许多比较内向的人总喜欢陷入对过去事情的回忆之中，明知过去的事情多想无用，但还是忍不住要想，所以常常一个人发呆，痴痴地回想过去一些幸福的记忆或痛苦的事情。结果，思维沉浸在回忆中难以自拔。即使是回过神来了，一旦面对现实的问题，往往显得有些不知所措。这样的人，在工作中很难集中注意力，工作效率也比较低下。这是属于一种强迫回忆，反复回忆曾经做过的无关紧要的事，虽明知无任何意义，却不能克制，非反复回忆不可。

还有许多幻想家，常常思绪到处飘荡，幻想着漫无边际的事情，在自己营造的梦幻般的环境中流连忘返，无论走到哪里，人的头脑依然在幻想着，甚至看见一样东西还能联想到与之相关或无关的事情，并不断地扩大思维的空间。这种强迫性穷思竭虑，还会对自然现象或日常生活中的事件进行反复思考，明知毫无意义，却不能克制，比如反复思考：“房子为什么朝南而不朝北”等。

甚至，强迫症会使人出现对立思维。即两种对立的词句或概念反复在脑中相继出现，从而感到苦恼和紧张，如想到“拥护”，立即出现“反对”；说到“好人”，即刻想到“坏蛋”等。又比如说，你叫我向东，我偏偏要向西。这样叛逆的反应出现在有强迫症的人身上，也是很常见的。



智慧点拨

在强迫症发作的时候，人往往很难按照自己的意志办事，结果也很容易弄巧成拙。例如，出门前的打扮或检查明明是用不了多少时间的，但强迫症却让人耗掉了许多时间在毫无意义的事情上。还有，许多人本来是可以很快地完成任务的，但思绪被一样东西牵得老远，又把时间浪费在无谓的遐想中，回过神来才发现该做的事情还没有做好，等等。

为此，要克服强迫症带来的负面效应，人们应当采取一些有效的措施。每当强迫症出现时，可以在家里人的提醒下，加以克制；或学会转移注意力；或在心里提醒自己，告诉自己重复动作的无意义之处；严重时，还可以看心理医生，根据医生的建议加以治疗。

洁癖



心理小故事

“极爱干净”的大画家

明初有个大画家叫倪云林，他是个极其爱干净的人，不仅他的文房里所有的物件都有两个僮仆不停地拂扫尘土，而且连院里的树，也要命人每日早晚挑水清洗干净。有一天，他的朋友来访，夜宿家中。他生怕朋友不够干净，夜里起来四次亲自视察，连听到朋友的一声咳嗽都担忧得一夜睡不好。第二天起来赶紧命人去找朋友昨夜吐出来的痰在何处，仆人找来找去都找不到一丝痰的痕迹，等朋友走后，他赶紧命令仆人清扫房间，光地板就清洗了好几遍。



心理学解释

像这种过分爱干净的人有很多，爱干净，本来是一件好事，但是，过分爱干净就不同了，过分爱干净沦为洁癖。洁癖属于心理疾病的一种，是指超出了正

常范围的过分的爱干净，以至于影响人的生活、工作、交往等。

众所周知，日本是一个极其爱干净的民族，是公认的“洁癖之邦”，他们的公共澡堂、温泉浴场、温泉宾馆等洗澡设备是最多的。日本人洗澡，就如一日三餐，一天洗两次已经是很平常的了，出门逛街还有随处可见街头淋浴箱、星罗棋布的“钱汤”（公共浴池），这些浴池已经成为日本的一道亮丽的风景了。甚至许多日本女人出门都会随身带着消毒剂与除臭剂，以便对便桶、垫圈进行消毒。在日本，你骂他们傻，他们未必会生气，但你若是骂他们脏，他们肯定会跟你拼命。

但是，过分的洁癖会影响人的抵抗力，导致免疫力低下，损害人的健康。不少日本人离开了本土就不能健康地生活，许多日本驻外机构需要常年从本土空运食品和水供应给本国职员，以降低发病率。曾经在印度尼西亚的著名旅游胜地巴厘岛发生了一起 200 多名日本游客集体爆发霍乱的事件，而其他国家的游客却安然无恙。

说起洁癖导致的内心苦楚，只有当事人才能真切体会，今年 30 多岁的王小姐就是一个典型的洁癖患者，她的洁癖已有十几年的历史。王小姐对身体的清洁已达到吹毛求疵的程度，手一拿过东西马上就要用洗手液清洗，原本一双白嫩的双手经过十多年频繁的清洗后，已经被“折磨”得惨不忍睹，多处完全脱皮，还患上了皮炎。王小姐每天晚上洗完澡后，觉得穿上任何衣服都会弄脏皮肤，因此她总会不穿衣服赤身裸体地上床睡觉。不仅如此，她还强烈要求老公也要这样做。她的老公想尽了各种方法来劝导她，却始终不能消除她顽固的洁癖心理，最终忍无可忍，向法院提出了离婚。

那么究竟是什么原因会使人染上洁癖呢？心理学上认为，大部分洁癖来自遗传，有洁癖的人七成左右同时患有强迫症，这是洁癖的心理基础。许多人在强迫性人格的基础上逐渐出现洁癖症状。尤其是在青少年时期，生理上的发育以及与社会交往过程中的不适应，都会导致症状的出现和加重。另外，有一些人是在外界的不良刺激下诱发洁癖，如环境的变换、工作过分紧张、要求过分严格、处境不顺或者常担心发生意外等事情导致了长期的精神紧张。此外，还有严重的精神创伤，也会加重症状。

值得注意的是，家庭环境与家庭教育也会在导致孩子患上洁癖症。如果是身处在有洁癖症或强迫症的父母的家庭中，那么，孩子们就会在父母对卫生的严格要求中逐渐形成洁癖的习惯。或者父母的管教比较严厉，常要求孩子反复洗手、

养成有规律的作息等，都会在无形中使得洁癖症出现在孩子的身上。在一些发生离异或变故的家庭中，会造成孩子敏感的性格，在强烈的心理暗示以及紧张的精神状态下，往往会出现洁癖的行为。



智慧点拨

既然洁癖有许多消极的作用，那么，我们应该如何改善这种状况呢？当然最重要的是要找出洁癖的原因，用科学的方法消除它。在一般情况下，我们不妨来尝试一些简单易行的方法。比如与其他人一起适当地脏一下，并告诉他这是很正常的，寻求心理共鸣后就会慢慢消除洁癖了。

第5章

心理学揭开的“隐秘”

坐向效应



心理小故事

是什么改变了节目收视率

美国有位评论型电视节目制作人，一直为自己的节目收视率平平而感到烦恼。他的节目中的评论者，都是一时之选。可惜的是，总是缺乏辩论高潮，每次都在气势不足中收场。他的一位心理学家朋友听说了这件事，就给他出了一个主意：“改变一下座位的横排方式”。也就是说，改变一下每个辩论者的坐向，由以往的横排而坐，改成两人相对而坐。这位制作人半信半疑地接受了这个建议，令他感到惊讶的是，自从改变了座位的方向之后，每次的节目都能掀起热烈的论战。不久之后，这个节目就成了一个众人争看的节目。



心理学解释

在人际交往心理学中，人们把因为坐向而影响交往质量的现象称为坐向效应。

为什么坐向不同就会产生如此不同的效应呢？这是因为当与人相对而坐时，受到了人的视线逼视心理的影响，人就会产生一种自然的压迫感、不自由感。这是由正面直视的视觉“感受”而造成的。即使不是有意凝视对方，由于彼此正面

相对，视线强烈，具有一种直视对方心理的攻击性。我们平时在与人争辩时，总是不知不觉地采取正面相对的姿势。上述的节目制作人就是听取了心理学家的劝告，应用了这种视线逼视心理的管理，产生了很好的坐向效应。

如果彼此横向而坐或斜线而坐，让彼此的视线斜向交错，减弱视线的对立性，那么就可以避免尖锐的对立状态。这是因为受到了人的心理省力原理的影响。并排而坐，如果要争辩就必然要扭转头部，使人的头部紧张发酸，时间一长，人的斗志就大大减弱。人为了节省力气，便于更好地认知对象，使争辩更加有效，注意力更加集中，思维更加灵活敏捷，就会很自然地采取移动座位方向的方式，去面对面地与对方争辩，这样既省力，效果又好。当然，如果不想争辩的话，不改变坐向就可以了。



智慧点拨

坐向效应对教育孩子很有启示。当教师与孩子正常沟通交谈时，要尽量避免与孩子正面相对，应当侧身而坐或取直角的位置，让孩子感受到这是平等的交流，不是家长式的训话。但是，如果是要求孩子停止某种不良行为，而同时又认为孩子可能不服从，必须对他下令制止，严厉批评时，那就要面对面，表情严肃，注视他的眼睛，保持目光接触，语气坚定，让他有压力感，促使他立刻停止不良行为，并做深刻反省。而在赞赏孩子、对他表示满意时，一定要与他横向或倾斜交叉而坐，让他感受到他的努力和成就受到你的注意和重视，感受到你的态度的诚恳。

除了在教育中的启示，坐向效应在工作中也能给人很多启示。比如在向上司汇报工作时，不宜面对面而坐，而是要找一个侧向的座位而坐，实在不行，就找中间有一些遮挡物的座位而坐，如果都找不到，也要把座位做适当的移动，改为略为偏斜的方向，这样既尊重对方，又不会逼视对方，才能更好地交流沟通下去。否则，就很容易在交流中与上司顶撞起来，甚至为什么会顶撞起来连自己也不知道。在与同事的交流中，也要注意这一坐向方式，如果是为了顺利协调关系，就必须横向或倾斜交叉而坐，如果是为了引起对方注意的，就必须面对面而坐，否则就起不到引人注目的效果了。

在审判犯人时，法官与犯人之所以面对面而坐且中间不放任何东西，就是为了起到对犯人的震慑作用，让犯人的眼睛直接面对法官逼视的眼睛，使之产生一种无声的逼视功能。

坐向，有着一一种奇妙的作用，会产生令你意想不到的坐向效应。在生活中，千万不可忽视了这种效应的作用，它往往能给你带来意外的收获。

巴纳姆效应



心理小故事

算命先生真“神”

小琳有一次跟几个同事一起外出旅游，经过一座寺庙的时候，看见路边蹲着一个算命先生。这位算命先生上前拦住小琳，要帮她算命，还说如果算得不准不收钱。小琳不由得停下了脚步，算命先生一看，向小琳使了一个眼色，小琳故意落到大家的后面。算命先生见状，很神秘地对小琳说：“你其他什么都顺，就是感情方面不顺。”小琳听后大吃一惊，忙问算命先生该怎么办。可这时大师却不说话了，于是小琳知趣地从钱包里拿出一张五十元的钞票，递给算命先生。算命先生接过钞票，又说：“之所以造成今天的局面，是因为你的个性优柔寡断。”然后，算命先生还提醒她要顺势而为，不要强求。

小琳听后，心中暗想，这位算命先生简直就是神仙，一眼就看出了自己的心事。一会儿，小琳追上同事，告诉同事这位算命先生如何神奇。

同事听了，就问她：“在大师陈述的过程中，你是不是表示了极大的认同和兴趣，并顺着他的思路走了？”

小琳点点头。同事说：“哦，这就是他为什么‘算’这么准的原因了。”



心理学解释

小琳迷惑了。其实，如果用心理学来解释，算命先生的把戏就很容易被戳穿了。因为事实上，人们总是很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述，觉得特别适合自己，即使这种描述十分空洞，仍然认为反映了自己的人格面貌。这种倾向被心理学家称作巴纳姆效应。

巴纳姆效应源自于英国一位马戏团经理肖曼·巴纳姆的一句话：他之所以很

受欢迎，是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分，所以他使得“每一分钟都有人上当受骗”。人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点，心理学上将这种倾向称为巴纳姆效应。

巴纳姆效应很好地解释了某些星座或生肖书籍能够“准确地”说出一个人性格的原因，那是因为里面运用的词句其实都是人之常情，往往是一些折中的话，那些话放在大部分人身上都适用，实际上是“说了等于没说”。这些话的内容比较空洞并没有针对性，所以表面上看起来都符合事实，它的确是事实，不过是太普遍的事实罢了。

一个人了解自己的过程，不会像认识别人那样中肯，也不会像对待别人那样很理性地一分为二看问题，人在认识自己的时候，更容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我认知的偏差。

有研究者做过这样一个实验：先让几个大学生做一份性格测试调查问卷，随后发给每位学生一个装有“测验结果”的性格描述的信封，并要求他们指出这些描述是否符合他们的性格特征，结果学生们都说这份“测验结果”把自己的性格描述得非常准确。而实际上，他们手上的“测验结果”都是一样的。

为什么明明是相同的测验结果，他们却说与自己的性格相符合？原因很简单，这份测验结果的内容所用的都是空泛的语句，可以说是放诸四海而皆准。比如里面说“你很需要别人喜欢并尊重你”、“你偶尔会怀疑自己的能力”、“你与异性交往有些困难，尽管外表上显得很从容，其实你内心焦急不安”、“你喜欢生活有些变化，讨厌被人限制”、“为压力所迫你有时会有想逃避的感觉”，这些都是年轻人必经的心里路程，此类描述可以用来表述大多数年轻人的性格状况，当然也就适用于大学生的性格描述了，于是就产生了巴纳姆效应。



智慧点拨

巴纳姆效应告诉我们，要科学并理性地看待一些泛化的语言，它们大多是根据人的共同心理特征制作出来的，按折中适用原则分配给每一个人，实际上跟你的星座或者出身年月没什么必要联系。比如很多人都认为算命先生说得“很准”，其实，那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意，对生活失去控制感的时候，安全感也受到影响。一个缺乏安全感的人，心理的依

赖性也更强，受暗示性就比平时更强了。加上算命先生善于揣摩人的内心，稍微能够理解求助者的感受，求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接着再说一段空洞的、无关痛痒的话，求助者就会更加深信不疑了。

自我效应



心理小故事

女妖的谜语

在古希腊神话中，有一则“斯芬克斯之谜”的故事，十分有名，也十分有趣，以至流传很广：斯芬克斯是一名狮身人面的女妖，她把守着路口，向来往行人出了一个谜语：“早晨用四只脚走路，中午用两只脚走路，晚上用三只脚走路，脚最多的时候正是速度和力量最小的时候。”猜出谜底的，便被放行；猜不出的，便被这位女妖吞噬。

其实，这个谜语的谜底应该说是最简单不过的了，那就是“人”。

遗憾的是，古往今来，无数路人都猜不出来。作为“人”的人，却不能认识自己，只能眼睁睁地进入女妖的血盆大口，成为斯芬克斯的一顿美餐。幸亏，有一位智者俄狄浦斯猜中了谜底，才使这名浅薄的女妖无地自容、跳崖自杀了。



心理学解释

人们对“自我”这个犹如自己手中的东西，往往难以正确认识。从某种意义上讲，认识“自我”比认识客观现实更为困难。所以，鲁迅有一句人们都认可的名言：“人贵有自知之明”。社会心理学家将这种人们难以正确认识“自我”的心理现象称为自我效应。

社会心理学家做过一个实验，让一群大学生每个人都进行 10 分钟的工作会谈，会谈的接待者由实验者的同伴扮演。根据接待者的不同表现，把被试大学生分为两组。在会谈过程中，其中一组的接待者不管被试表现如何，他都积极热情

地回应并不停地微笑；而另一组被试的接待者则相反，他们在表情和声调上表现得消极和冷淡。会谈结束后，实验者让被试者评价一下他们自己在工作会谈中的表现。结果，那些受到热情接待的大学生们对自己的评价非常满意，而受到冷淡接待的大学生们对自己的评价明显低于前者。

事实上，这两组被试者的自身表现并没有多大的差别，只是一个人在陌生的环境里，总不免会根据自己身边的人对自己的态度来做自我表现和自我评价。像这种无法正确认识自我的人，常常会在工作中被夸奖几句就飘飘然，被批评几句，就从此萎靡不振。现实生活中亦如此，女孩子们逛街的时候总喜欢拉上一个同伴做参谋，试衣服的时候如果参谋不喜欢，尽管穿起来好看她也不会买，因为她对自己穿起来好不好看完全不自知，把筹码都压在参谋身上了，并没有根据自身的特点去思考什么才最适合自己。

很多人看别人都看得很清楚，别人有怎样的缺点，怎样的不对，一清二楚；而看自己却总好像是雾里看花，怎么也看不明白。有一篇外国童话，里面有一段故事，大意是说人们身前身后各有一个小包，人们总是把别人的缺点装在胸前的小包里，而把自己的缺点放在身后的小包里。所以一低头就很容易看别人的缺点，而看自己的缺点就显得困难多了。

为了证明人在认识自我的过程中不能做出正确的认识，并且普遍存在拔高自己的倾向，美国心理学家霍林沃斯曾经做过相关的实验，实验者找来 25 个彼此相互熟悉的人，请他们每个人分别根据 9 个标准即文雅、幽默、聪明等，对所有包括自己在内的人排名次。比如，谁最文雅则排第一，其次的排第二，依此类推。结果，经过统计分析发现，这 25 个人身上都有不同程度的夸大自己优点和掩饰缺点的倾向。例如，有一个人将自己的文雅程度名次列在 24 人之上，而实际上平均起来他的文雅程度名次是很靠后的。



智慧点拨

人们对自己优点的评价往往比别人估计的要高，而对缺点的自我评价则常常比别人估计的要低，也就是说我们更容易拔高自己。我们常说“人贵有自知之明”，而“自知”除了要认识自己的优点和长处外，还要了解到自己的缺点和短处，不能妄自菲薄，但是也不要妄自尊大，知彼也更要知己。

人类最大的敌人不是别人而是自己，对自己了解不深、认识不够，在关键时刻，人们要么无法突破“自我”的局限，凡事思前顾后，不敢放开手脚去大干一场；要么就让别人的评价左右了自己的思绪和言行，造成当局者迷的困惑。

因此，我们有必要认清自己，从而完善自己。认清自己就是要有自知之明，就是自己能了解自己，自己能认识自己。一个人要想活得轻松、愉快，保持良好心态，很重要的一点就是根据不同时期、不同阶段、不同身份的变化，学会“吾日三省吾身”，经常掂量自己，正确评估自己，准确定位，真正做到“人贵有自知之明”。

认知失调



心理小故事

“傻女人”小芬

很多时候，我们的身边存在着一些悲情人物，他们虽然并不愚钝，但却常常陷入某一个绝对没有好处的事情中不能自拔。任凭周围的亲戚、朋友如何劝说，他们总是执迷不悟，甚至还要找出很多幼稚的理由来欺骗自己。

有一个叫小芬的漂亮姑娘，爱上了一个男人，这个男人虽然长相英俊，但是满口谎言、薄情寡义，一再欺骗小芬，小芬一次又一次地原谅了他。父母苦口婆心地劝小芬，说这个男人不可靠，跟他分手。可是怎么劝，小芬都不听，她坚信这个男人爱她，始终苦苦等待男子的回心转意。直到有一天，传来了这个男人和另一个女人结婚的消息，小芬才彻底绝望，她整夜失眠，痛苦得差点跳楼。

亲友们都说，小芬太过痴情，被爱冲昏了头。有些人还说：“小芬太笨了，要是我，早就跟那个男的分手了。”但是，小芬真的有那么笨吗？

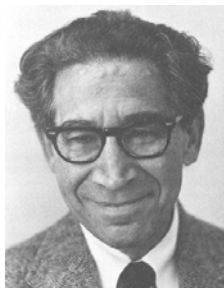


心理学解释

其实小芬并不笨，她之所以苦苦等着那个薄情郎的回头，是有原因的。这在心理学上称为认知失调。社会心理学家利昂·费斯廷格在1956年首次于其著作《当预言失灵》中提出认知失调理论。所谓认知失调是指一个人的行为与自己先前一贯

的对自我的认知（而且通常是正面的、积极的自我）产生分歧，从一个认知推断出另一个对立的认知时而产生的不舒适感、不愉快的情绪，也就是说由于做了一项与态度不一致的行为而引发的不舒服的感觉。在一般情况下，人们的态度与行为是一致的，但有时候态度与行为也会出现不一致。在态度与行为产生不一致的时候，常常会引起个体的心理紧张。为了克服这种由认知失调引起的紧张，人们需要采取多种多样的方法，以减少自己的认知失调。

■ 利昂·费斯廷格（Leon Festinger，1919—1989），美国社会心理学家，以其认知失调理论（1957年）著称。



利昂·费斯廷格

例如，我们买了一件外套，回家一穿，却发现不好看，我们自然会很痛苦，因为我们认知衣服是不好的，我们却买了，这时候，认知跟行为失调了，我们的行为仿佛告诉我们：自己很傻。这时候怎么办？把衣服退回店里吗？这不大可能。那么，我们就只好改变我们的认知——我们得说服自己：这件衣服虽然不好看，但是质量还是不错的。

同样，小芬之所以执迷不悟，不听亲友的劝告，是因为她已经为这个男人做出了牺牲，后来发现这个男人有问题，这个时候，她已经牺牲了亲情、友情，却换来这样的结果——她当然不能接受，因为这跟自己的行为出现了矛盾，在不能改变对方的情况下，她只好改变自己的认知，她得说服自己，这个男人虽然对她无情无义，他“只不过”是一时糊涂，迟早会回到自己身边的。等到她为这个男人牺牲更多时，她就更不能放弃了，只好更加固执地为这个男人的无情自圆其说。

即使是在明显不道德的情况下，人们还是会迅速地将自己的价值体系调整到适合自己行为的标准上来。比如那些偷自己老板东西的人会声称“大家都是这么干的”，于是他们如果不这么做的话就会显得落伍。或者他们会说“我的工资太低了，所以我理应在其他方面得到一点补偿。”



智慧点拨

在解决认知失调的问题上，费斯廷格提出了三种途径：其一，改变态度，使其符合行为。比如，认为“自己比别人都能干，却没有完成工作任务”的人，改变自己原先的评价，认识到自己不过是个能力一般的人，这样认知就会达到协调。

其二，改变行为，使自己的行为不再与态度有冲突。比如，知道“吸烟有害健康，却仍然每天都吸烟”的人，改变自己吸烟的行为，把烟戒掉。其三，增加认知，改变不协调的状况。比如，为了缓解吸烟问题上出现的认知不协调的心理紧张状态，可以告诉自己吸烟让我放松和保持体型，有利于我的健康。

记忆偏差



心理小故事

十一长假带来的烦恼

下个月就是一年一度的十一长假了，小嘉开始在脑海里筹划着如何度过这个假期。去青岛看看大海，去黄果树看看瀑布，去登攀一览众山小的泰山……一想到终于可以在长假期间好好地放松一回，饱览一下大自然的美丽风光，小嘉的心就一阵阵地激动。然而，就在小嘉兴奋万分的时候，她的脑海里突然又出现了另外一幅画面：所有的旅馆都将爆满，风光秀丽的景点人潮涌动，辛辛苦苦在旅馆安顿下来可能又会赶上下雨……如此种种情形突然把小嘉的好心情一扫而光，所有之前觉得有趣的计划似乎都是那么的可怕。终于，她打消了十一出游的念头，决定还是老实实在家里待着，看碟来打发时间。



心理学解释

有时候我们会发现，其实我们经常像小嘉这样苦恼不已，因为我们并不总是能做出令自己未来幸福的决策，这是因为记忆偏差总是会令我们的预测落空。

当我们将来的事物做出选择的时候，通常都会依据过去的经验做判断。我们的记忆是一个相当庞大的经验储存库，所有的经验都与情绪绑定，从而便于我们找出哪些东西可以为我们的未来带来幸福。而遗憾的是，为了要做出选择而提取出的那些经验，通常都是没有代表性的经验，不是极端积极的，就是极端消极的。比如，当你试图回忆过去的某类事件时，无论你是有意或者无意，你总会很自然地想起最糟糕的一件事。这就是记忆偏差。

哈佛大学的一位教授曾经做过一次实验，揭示了记忆偏差是如何发生作用的。实验者随机选取了 62 名旅客，并将他们随机分成三组，要求每个人回忆一次错过列车的经历以及自己的情绪感受。不过，对三组人分别采用了不同的问法，具体如下：1. 请自由回忆组的旅客描述一次经历。2. 请偏差回忆组的旅客描述一次最糟糕的经历。3. 请变化回忆组的旅客描述三次经历。

研究结果发现，自由回忆组和偏差回忆组的旅客都描述了很不愉快的经历。也就是说，当人们试图去回忆过去的事件时，会很自然地想到最糟糕的那一件。但是，变化回忆组的旅客却表现得更积极，他们回忆出的三次经历中至少有一件是积极的。也就是说，当要求回忆不止一件事时，才可能回忆出积极的事件。

后来，这位教授又做了两个研究。第一个研究发现，记忆偏差也会出现在预测未来的积极事件时。如果在自由回忆阶段人们想到了一件特别积极的事件，那么在预测未来发生相同事件的情绪感受时也会更积极。第二个研究发现，这一结论也同样适用于自然情境，即预测前不要求他们回忆任何事情时也会出现偏差。



智慧点拨

因此，为了幸福着想，我们需要克服记忆偏差。那么，如何避免这种偏差呢？研究发现，有一些直接简单的办法可以帮助我们克服记忆偏差。当你要去参加一个朋友聚会，或者准备去参加朋友的宴会，或者准备去看医生时，不妨试试下面这些办法：回想起不止一次的过去的经验，而不是仅仅想起一次的同类事件的经验，这样你将会得到最折中的后果。同时，也要尽可能地意识到你对于那个事件，回想起的是积极的回忆还是消极的回忆。如果你只能想到一个例子，那么它不是最糟糕的一件就是最幸运的一件。提醒自己要注意这一点，这样就能纠正你的记忆偏差了。

齐加尼克效应



心理小故事

《达·芬奇密码》畅销的奥秘

《达·芬奇密码》是 2003 年美国最畅销的小说，一面市就荣登美国各大畅销

书榜。即使在今天，亚马逊网站的小说类 TOP10 上，其仍位列第二，它有超过 40 周位列前十的排名，在榜首的位置更是多达 15 周以上。作者丹·布朗（Dan Brown，1964 年—）原本是个不知名的作家，他的前三本小说全都默默无闻，但为什么第四本小说《达·芬奇密码》就能够如此畅销呢，有什么“不为人知”的奥秘呢？

美国评论家普遍认为，丹·布朗的成功之处在于他在保持惊险小说节奏紧凑、悬念迭起的同时，还创造性地引入了极具悬念性，并让人充满好奇的密码。和其他惊险小说一样，《达·芬奇密码》以一桩凶杀案作为开始，这既是故事的开始，也是悬念的开端，就像看好莱坞大片一样，从看到它的第一眼起，你已经深陷其中，难以自拔。丹·布朗就这样让所有读者毫不费劲地将这本 400 多页的小说一口气读完。



心理学解释

丹·布朗通过这种“吊人胃口”的方法来吸引读者，其实就是利用了人们的一种齐加尼克心理效应。齐加尼克效应是指因工作压力导致心理上的紧张状态。

法国著名心理学家齐加尼克曾经对这种心理现象做过一个实验：他将受试者分成两组，并让他们完成 20 项工作。在完成工作的过程中，他对第一组进行干涉，致使他们的工作未能及时完成，第二组则顺利完成了工作。实验最后得到了不同的结果，虽然在刚开始接受任务的时候，两组的人员都情绪紧张，但是第二组人员的紧张情绪很快就随着工作的顺利完成而消除了，第一组人员的紧张情绪却因为工作没能顺利完成而持续下去。

后来又有心理学者继续齐加尼克的实验，让没有完成任务的那一组离开工作环境，并自由活动。但是，即使他们休息之后，那种紧张状态仍然无法消除，这种持续的紧张状态就是齐加尼克效应的结果。

齐加尼克效应告诉我们：一个人在接受一项工作时，就会很自然地产生一种紧张心理，只有任务完成，紧张才会解除。如果任务没有完成，即使可以停下来休息，这种紧张的状态也会依然保持。

这种心理历程，相信很多人都会有同样的感受。比如说，你的工作任务还没有完成，但是下班时间却快要到了，这时你便会像热锅上的蚂蚁——急得团团转，

你会马上集中精力加速完成工作，此时的心理更是处于高度紧张的状态。但一旦完成了工作，可以下班了，你紧张的神经就会突然放松了。

随着科学技术的飞速发展，我们现代的社会生活节奏越来越快，许多人常常由于跟不上脚步而感到压力过大，从而导致心理紧张。尤其是白领阶层的脑力劳动者，他们的工作往往是不受时间和空间的限制的，而是一种持续不间断的脑力活动，在巨大的心理负荷下，他们的紧张心理也是持续的。许多时候，他们在实际工作中，大多是没有时间先完成一项工作，再去做另一项工作，而是往往几项工作重叠在一起来完成，往往是人虽然是下班了，可大脑实际上却还是在思考着问题，并没有真正地得到休息。

这种类型的人，诸如报刊的编辑人员，常在出刊之前的“八小时以外”的时间里，仍然会在考虑着组稿、编排等事情；研究项目的科研人员，研究课题经常会连绵不断地呈现在眼前，即使他们已经处在休息时间……类似的情况也出现在医务人员、工程师、作家等人身上，巨大的工作压力，会像影子一样困扰着他们。于是，这些摆脱不了的心理负担，就这样压在他们的心头，会使大脑产生持续不断的心理紧张状态。



智慧点拨

虽然齐加尼克效应给人们带来了许多压力和烦恼，但是，如果能很好地加以利用，齐加尼克效应这种因对某项未完成的工作不忍丢下而表现出的巨大热情，也会让人受益无穷。比如，在课程教学的过程中，很多有经验的老师就会相应地采用制造悬念和欲擒故纵的方法，培养学生的学习兴趣，激发学生的求知欲望。

凡勃伦效应



心理小故事

买东西就要买贵的

某家玉器商店把两副完全相同的玉镯标上不同的价格出售，一副标价 300 元，另一副标价 1000 元。柜台前，一位妇女拿起那两副手镯，比较了很长一段

时间后，终于决定把那副标价 1000 元的手镯买了下来。而一直陪在她旁边的同伴说：“这副看起来和那副 300 元的没啥区别。”谁知道这位妇女白了同伴一眼，自信地说：“当然有区别了，懂货的人一看就知道质地不一样。”明明是同样的商品，为什么有人却愿意用高价买走？



心理学解释

美国制度学派经济学家凡勃伦最早注意到了这一现象，并将其命名为凡勃伦效应：商品价格定得越高越能畅销。它是指消费者对一种商品需求的程度因其标价较高而不是较低而增加。凡勃伦效应反映了人们进行挥霍性消费的心理愿望。由于消费者想要通过使用价格高昂、优质的产品来引人注目，具有一定的心理炫耀性，因而这种现象又被称为心理炫耀性消费。

从某种意义上讲，凡勃伦效应并不只是一种经济效应，更多的是体现了一种社会心理效应。因为凡勃伦所说的炫耀性消费，实际上必须依赖于个人对群体的预期才能真正起作用。这就是说，在凡勃伦看来，具有炫耀性的物品带给购买者的总效用不仅包括由于直接“消费”这件物品所带来的“物理效用”，而且包括由于这件物品本身的高昂价格所带来的“社会效用”。

细想，并非镯子质地不同，而是价格标签影响了这位妇女对镯子的价值判断。即使商品一样，人们舍弃便宜的而偏好价格昂贵的，在这过程中，除了获得一种直接的物质满足和享受外，更多的是从心理上得到了一种满足感。在很多时候，我们买一样东西，看中的并不完全是它的使用价值，而是希望通过它昂贵的价格来彰显自己的财富以及社会地位，从而获得心理满足感。有些东西价格越贵越有人追捧，比如一部昂贵的手机、一套限量版化妆品、一款瑞士手表……

按照凡勃伦效应，如果价格下跌，心理炫耀性消费的效用就降低了，这种物品的需求量就会减少。本该是品牌—品质—价格的模式被消费者反过来运用了，同样是一部 1 万元的手机，如果现在 1000 元卖给他，他也许不屑一顾了，因为它仅有的只是使用价值，已经失去了炫耀的资本，无法满足心理需要了。

我们都知道，要获得尊荣，并保持尊荣，仅仅保有财富或权力是远远不够的，还必须能够提供证明。而如何证明呢？心理炫耀性消费就是为财富或权力提供证

明以获得并保持尊荣的消费活动。由此可见，大多数人在消费奢侈品的同时其实也是在对外炫耀。于是炫耀性消费引领了奢侈的时尚。

据调查，在中国内地奢侈品消费者中的大部分是所谓的白领，这类人的年龄一般在 20 至 40 岁。西方国家的奢侈品消费群一般集中在 40 岁以上的中老年人身上，因为这部分人是社会上经济实力最强的人，有足够能力消费奢侈品。相比之下，我们的这些“青年骨干”在买奢侈品的时候却要咬牙跺脚，咬牙跺脚之后可能还要半个月勒紧裤腰带。

国际营销界普遍认为，经济快速增长的中国是最具潜力的奢侈品消费大国，加上中国人独特的文化与消费心理，炫耀性消费已成为许多国人消费行为的重要动机之一。



智慧点拨

虚荣心是一切的始作俑者，人们对炫耀性消费趋之若鹜到底为什么？物质需求满足后对非物质以外的东西要求就更高了，有没有面子是个很敏感的问题。凭什么一件西装要卖上万块？牌子啊！为什么说他有地位？只因他上下穿戴的都是昂贵商品。在金钱文化的主导下，炫耀性消费可以说遍及社会的每一个角落，其表现形式也可以说是林林总总。要证明一个人的金钱及地位，有一种方式可以立竿见影：那就是炫耀性消费。

社会促进效应



心理小故事

人前绅士，人后放肆

有一天早晨，公园里的人很少，一位穿着西服打扮得很绅士的男人，正独自坐在湖中的凉亭里，他一边抽烟一边满口脏话地对着手机大吼，吼了一阵，他把一根烟头顺手就丢在了地上。渐渐地，公园里的人多了起来，许多小孩和老人也跑到凉亭去了，那个男人打电话的声音也慢慢地降了下来，后来终于把电话挂了。正在他准备离开时，一位漂亮的女孩朝他走过来，很有礼貌地问他：

“这位先生，请问你可以把手机借给我用一下吗？我的手机突然没电了，而现在正好有急事要跟我的妈妈联络。”男人微笑了一下，把手机递给了女孩。

女孩打完电话后，正要把手机递给男人，谁知匆忙间却把手机摔到了地上。女孩忙说：“啊，真对不起！”男人却很有绅士风度地说：“没关系。”然后自己弯腰捡起了手机，等到女孩走远之后，他看到周围没人，便狠狠地吐了一口痰，嘴里骂了句脏话。

很明显，在身边没有人的时候，虽然打扮得衣冠楚楚，但男人的行为已经流露出了他粗鲁、无礼、不爱卫生的本性；但是，当身边的人多起来时，他便把本性的东西收回去，尤其是面对漂亮的女人时，变得像一位绅士，彬彬有礼的样子。可当他又孤身一人时，他粗鲁的本性又表露出来了。



心理学解释

为什么男人会出现这一前一后的巨大变化呢，是什么原因让他在别人面前自觉地改变自己的形象，表现出较好的修养行为呢？在心理学上我们可以找到答案，曾经有位心理学家对类似现象做过研究，研究发现：人们在共同工作或有人在旁边观察的时候，活动效率会比单独进行时升高或降低，这是一种集体效应，也叫社会促进效应。

社会促进效应是指，在别人面前绩效水平提高或降低的一种倾向。就像上面所述的那个男人，他本身的修养并不高，但在人们面前他有一种想表现好的欲望促使他改变自己的行为，从而变得有修养、有文化的样子。事实上，在日常生活中，这种现象可以说是见怪不怪，在人多的时候，人们的不良习惯便会表露得较少，集体的存在会影响个人的言行举止。

比如，工厂里的流水作业工作，若是让一个人单独完成所有工序，其效率往往比多人在一起分工合作的效率要低得多。当一个人从事某项活动时，如果有其他人在场，他就会感到有一种刺激，这种刺激会影响他的活动效果，会促进活动的完成。每个人都有自尊心，每个人都希望做得比别人更优秀，当有他人在场与他一起共事时，他就会在心里产生一种竞争意识，会想着怎样更好、更快地把工作完成，以获得他人的认可。这在无形中便提高了效率，出现社会促进效应。

人们常常会有这样的经历：一个人骑自行车，时间长了就会觉得累，而且速度也会变慢。但是，当两个甚至更多的人一起骑车时，不但会觉得一路轻松愉快，而且速度始终保持平稳而轻快。跑步也是一样，自己跑的时候，不仅跑得慢、跑得累，而且往往跑不了太长的路程；但是若有个人陪着就不一样了，可以轻松跑得更远，而且速度总比一个人时快些。这些例子无不是在证明，在很多事情上，集体效应带来的效率往往比单个人的效率要高得多。



智慧点拨

但并非所有的集体效应都能带来高效率，在某些情况下，甚至可能会降低效率。比如孩子们背诵诗歌、写作文或做数学题的时候，还是单独一个人效果好一些。如果和别人一起做，或者有旁人盯着看的时候，反而会感到心慌意乱，注意力分散，从而降低效率。

我们考试的时候也常常会有这种类似的反应，安静的考场上，本来你一个人在专心致志地做着试卷，但是监考官突然像块石头般地站在了你的身旁，你可能会立刻感到六神无主，头脑一片空白，本来会做的题目，此刻却再也想不出答案来。这种情况往往要持续到监考官离开一阵子才能恢复。为此，我们要善于利用社会促进效应的正面作用，克服这种效应带来的负面作用，提高效率，以帮助我们更好地完成工作。

恋父情结



心理小故事

女儿是父亲前世的情人

小梅是个漂亮的姑娘，在小梅的眼里，她的父亲是世界上最英俊、最具男子气概的男人。她尊敬父亲，从小到大几乎都在按照父亲要求的标准去对待自己，她崇拜父亲甚至到了一言一行都要模仿父亲的地步。多年来，尽管追求小梅的男性很多，可是她却一直紧闭着心扉不许别人走近。

后来，她认识了一位与她父亲年龄相仿、长相也酷似父亲的已婚男士，刚开始，她只是感觉他能给自己一种安全感，和父亲一样的感觉，继而小梅对这

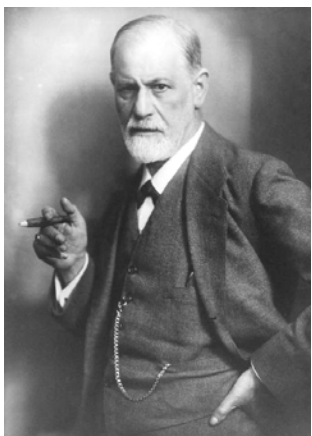
位已婚男士的好感却发展成了爱情，从此他就闯进了她的生活，他们的爱情在双方的家庭中都掀起了轩然大波。这位男士既不能给她婚姻，也不能给她承诺，可是小梅仍然执迷不悟，爱得无法自拔。

家人的反对、朋友的嘲讽、爱情的无望让小梅非常失落，一天深夜，她选择了轻生来逃避舆论的压力。



心理学解释

年轻漂亮的小梅为什么会如此迷恋一个酷似她父亲的男人呢？其实，在小梅的心底深处，存在着一种不为人知的恋父情结。对于这种现象，心理学家弗洛伊德认为，儿童的心理发展过程中存在一种普遍的现象，即孩子在3岁左右便开始从与母亲的一体关系中分裂开来，把较大一部分情感投向与父亲的关系上。女孩会出现亲近父亲、反对母亲的心理倾向。弗洛伊德把女孩对父亲的深情专注，想把母亲置之一边，取代母亲的愿望，即爱父嫌母的潜在愿望，称为恋父情结。



西格蒙德·弗洛伊德

■ 西格蒙德·弗洛伊德(Sigmund Freud, 1856—1939)，奥地利精神分析学家，犹太人。精神分析学的创始人，著作有《梦的解析》、《精神分析引论》等。提出“潜意识”、“自我”、“本我”、“超我”、“俄狄浦斯情结”、“性冲动”(Libido)等概念，认为人类男性天生具有弑父娶母的欲望和恋母情结，女性天生具有弑母嫁父的欲望和恋父情结，以及儿童性行为等理论。其成就对哲学、心理学、美学甚至社会学、文学等都有深刻的影响，被世人誉为“精神分析之父”。但他的理论自诞生到今，却一直饱受争议。

自古以来父亲都是家庭支柱，也是力量的象征，父亲是一家之主，儿女对父亲的敬仰和依赖始自他们的幼儿时期。在我们还是小孩时，父亲具有至高无上的威严，若能得到父亲的关注则是件无比自豪的事情。根据异性相吸的原理，女儿会倾注更多的心思来吸引父亲的注意力。因此，女儿对父亲的感情会更加复杂一

些。对于部分女性，父亲的情感几乎是其情感来源的全部，这时候，父亲就成了她主要的感情宣泄对象，女儿与父亲之间的情感关系要比女儿与母亲之间的情感关系复杂得多。

在某市一幢高级公寓里，发生过一场悲剧，让世人认识到父女之间确是存在着莫名的情愫。一位独身多年并将女儿抚养成人的父亲，欣慰地看到女儿已经长大了，于是便决定再婚。然而，就在结婚请柬发送出去的当天，女儿便忍不住杀死了含辛茹苦把自己养大的父亲，随后她自己也从高楼上跳下自杀了。

有关心理学专家评论，这个女儿对即将再婚的父亲的感情，比恋爱的感情还要强烈，她潜意识里早已把父亲的身体当做了自己身体的一部分，具有强烈的一体感。她没有处理好自己对父亲的特殊情感，不能把父亲当做一个男性的个体去客观看待，所以才会酿成悲剧。

恋父情结是一种存在于人们潜意识中的心理状态，人们很难意识到它的存在。虽然恋父并非一件见不得人的事情，它只是说明我们在心理上依恋父亲的时间比一般人更长一些、程度比一般人更深一些罢了。但是，恋父情结如果处理不好，将可能影响女孩一生的婚姻幸福，甚至酿成惨剧。所以，作为女儿，我们不能让这种依恋影响自己的正常生活，我们必须让自己成长起来，明白家庭之间不同角色的分工和定位，然后，以一个成熟女儿的身份来看待自己的父亲。



智慧点拨

心理学家认为，恋父情结轻微的女性，可以更好地将注意力转移到学习或者生活的其他方面，从而轻松地走过这段时期，跨过这道心理门槛；而如果有严重的恋父情结的人则不然，她会沉溺其中不能自拔，以后在择友特别是选择配偶方面会非常苛刻地按照父亲在自己心中的形象去要求对方。

恋父情结是青少年时期一种异常的心理活动，它之所以存在，一方面受家庭因素的影响，在封闭的家庭中，家庭成员间缺乏沟通，会让女儿对父亲的特殊情感越发深厚；另一方面则是因为个人缺乏独立自主的精神，不能客观地去评价父亲，盲目崇拜也让她难以从恋父情结中走出来。为了避免恋父情结留下阴影，父母应该对孩子的情感加以正确的引导，对孩子的某些偏激现象加以阻止，让他们顺利地度过这个特殊时期，独立成熟起来并健康成长。

恋母情结



心理小故事

师生恋背后的秘密

一位心理医生回忆说，曾经有位叫做李泉的年轻小伙子到她那里去做心理咨询。李泉是个才华横溢的青年，但是却爱情失意。原来在一次学校的晚会上，他认识了一位比他大 10 岁的女老师，她是个有家室的成熟女人，丈夫出国去了。自从他俩认识后便开始了频繁接触，他们经常在夜晚出去约会，很快就开始同居。不久，他们的师生恋便成了学校议论的焦点，人们在他们的背后指指点点，终于，女老师承受不了这种舆论的压力而不辞而别。

在诉说的过程中，李泉不断地向心理医生提起他的母亲，说自己的妈妈非常漂亮，言语当中竟然流露出了倾慕之情。而那位女老师长得像极了自己的妈妈，且对自己又是照顾有加，就像妈妈小时候对自己的关怀。很显然，他是难以自控以至让自己陷入了恋母情结的误区中。



心理学解释

恋母情结是指儿子亲母反父的一种心理情绪。恋母情结也叫“俄狄浦斯情结”，它源于古希腊的一个神话故事。相传在希腊，俄狄浦斯从一出生，巫师就预言他会“杀父娶母”，因此他就被流放在外，而且根本不认识自己的父母，而后来他在不知情的情况下杀了自己的父亲并且娶了自己的母亲，应验了巫师的预言。这就是恋母情结的由来。

心理学家分析，孩子在 1 至 3 岁时敏感性和依赖性最强，尤其是男孩。弗洛伊德认为，人的性心理是从儿童时期逐渐形成的，而在性心理的发展阶段，儿童的性要求要在亲近的异性家长中得到满足。在这一阶段内，如果母亲过分保护或溺爱孩子，就会造成孩子的恋母心理，随着孩子逐渐长大，这种恋母心理会逐渐发展成为恋母情结。

李泉的恋母情结是显而易见的，也许是因为在儿童时期母亲对他过分照顾的原因，让他对自己的母亲心生好感，这种好感已然超出了母子情感之外。但是由于对方是自己的母亲，而他对其是又敬又爱，他必须压抑住这种情感，而不至于让它发展成为一种“乱伦”的感情。这样，他只能将这种情感转移到其他人身上，这时酷似自己母亲的女老师正好满足了自己的择偶喜好，李泉就在恋母情结的驱使下和比自己大 10 岁的女老师谈恋爱并且爱得无法自拔。

有时候，母亲会把孩子说的类似“妈妈，我将来要娶你”这样的话当成笑话来讲给朋友听，而实际上孩子的这句话并不仅仅是玩笑那么简单，很多母亲都以为这是小孩子不懂事说出的话。其实不然，如果母亲不加以纠正和引导，这孩子很可能会在将来受到恋母情结的消极影响，在潜意识里对母亲存有爱恋的情感，长大后这种情感要在一位各方面都酷似自己母亲的女人身上才能得到满足。

究其原因，过于恋母的孩子往往是由于母亲的“感情私有”造成的。母亲们因为过分疼爱孩子，往往在抚养孩子的过程中为孩子付出自己所有的爱，她们当然也希望可以从孩子那里得到相应的回报，希望自己的孩子只爱自己一个人，孩子越是依赖她们，这些母亲们就会越高兴。孩子的恋母情结就是在母亲们过度的爱子行为中滋生出来的。

据国外某广播公司报道，专家们认为，一般男性都喜欢与酷似自己母亲的女人结婚，而这些女人的智商往往不如自己，他们喜欢自己的妻子不及自己聪明。英国的科学家们曾对此进行了调查，调查的结果证实了专家的这一观点。



智慧点拨

有人说，儿子是母亲的纯金恋人。母子关系如同恋爱一样，孩子是追求者，母亲是被爱者，孩子的依恋一发出，做母亲的就会马上回应。记得有位女孩说她的男友已经二十几岁了，完全是个成年人，却还要坐在妈妈的膝盖上甚至躺在妈妈的怀里和妈妈一起看电视，其“恋母”之深刻已经足以让人误会他们俩才是一对恋人。

可怜天下父母心，孩子是母亲的一切，爱孩子是理所当然的。但是不要让自己的爱阻碍了孩子心理的正常发育而导致恋母情结的滋生，否则，若孩子因为摆脱不了恋母情结的影响，长大后就很有可能做出一些“荒唐”的事情来。

自恋情结



心理小故事

常年装病的老太太

龚伟是一家公司的老板，龚伟的妻子郝妹是一个典型的家庭主妇。自从龚伟的父亲去世后，龚伟的母亲就把房子卖了搬到儿子家里来住。可自从母亲一过来，龚伟小两口就没有消停过，母亲不是说这里疼就是那里不舒服的，可叫她去看医生她却死活不肯。

有一次，龚伟逼着她去医院做检查，结果什么病都没有。这让龚伟很是奇怪，因为自打他记事起，母亲就一直在“生病”。体检完，母亲的病好了几天。可是很快，母亲又“病”起来了，而且这次很严重，她索性“瘫痪”了，躺在床上不肯起来。

龚伟两口子把这个情况告诉了医院精神科的权威李教授，李教授说：“这种例子我见多了，老太太是一个典型的且严重的自恋症患者。简单地说，她永远想要做太阳，别人都要当卫星，围着她转，她才会安心。”对此，龚伟很是不解，按理说母亲今年都七十有几了，还会自恋？

顿了顿，李教授接着说：“小孩子要吸引别人注意，可以撒娇。但老人不能撒娇了，只好装病。她从青年时代就开始装病，发展至今，已经非常非常严重了。”

后来在李教授的指点下，龚伟夫妇想尽办法让母亲认为自己成为了全家的核心，是她在经济上和体力上支撑着这个家。而自此以后，母亲竟然再也不“病”了，并且为了这个家从早忙到晚都毫无怨言。



心理学解释

很显然，像龚伟母亲的这种过分迷恋自我，渴望成为全部人的焦点的倾向，在心理学上称为自恋情结。这一概念来自于古希腊神话，古希腊神话中有一位叫

那西索斯的美少年，因为过于陶醉自己在水中的倒影，天长日久，面容憔悴，最后终于溺毙于水。后来人们就把一个人对自己的形象、身体、感情或经历等过分关注、过分爱怜的行为称为自恋情结。

自恋是一种非常常见的行为，从情感上来讲，它表现为过度的自我欣赏、自我怜爱，受不了一点外在刺激，如果别人对自己的形象等有一点诋毁就会全力来反击，或者出现过度在意而无法客观正常思考的现象。

女性在镜前顾影自怜，想象某个男子怎样爱自己；小孩子过分地关注自我，一遇到一点点委屈就在父母面前含泪撒娇，这些都是自恋的表现。但是自恋并不等同于自大，它们是有区别的。自恋是在情感认识上出现偏差，而自大则是从主客观关系角度说的，把自己看得比实际的情形要好、要大，骄傲自满，目空一切。

一般来说，美女多少会有点自恋倾向，平常多照照镜子之类的，这也是很自然的现象。但是如果整日沉醉在孤芳自赏中，脱离了客观的生活现实，那就是一种心理偏差了。

在生活中，轻微自恋的人虽然会表现出自恋的心理倾向，但是在他们身上我们看得更多的是魅力四射的阳光一面。若患严重自恋情结的人则不然，过分自恋会让他的性格变得扭曲，出现过犹不及、适得其反的效果。由于过分自恋，他们大多会出现心理障碍，神经变得非常敏感，长此以往，自恋的人会变得自私狭隘，会逐渐发展成为孤僻、自闭的人格倾向，不能正常地进行人际交往。这时，自恋就已经完全成为他们生活中的障碍。

严重的自恋情结甚至会导致各种病态心理的出现。弗洛伊德把自恋的人比作睡觉或生病的人，这时候，人们会把全部情感投注从外界撤回。于是，他会对外界的一切都不感兴趣，因为全部的能量和注意力都集中在自己身上，前面所说到的龚伟的母亲“装病”就是一个典型的例子。自恋的人把自身看得过重，却极少去为别人着想，他们忽视了自身与外界的某些联系，而一味地去强调外界对自我的关注程度。

有些自恋是由于早期条件优越而形成的，有些自恋则是因为曾受过某种心理挫折，于是用各种不切实际的幻想来满足自己。但是并非所有的自恋都是一种病态心理，关键要看自恋的程度如何。

海因兹·科胡特认为，自恋也有健康的成分，一个有轻微自恋心理的人，说明他能区分自己的内心和外界，区分内心的客体和现实的客体，具备良好的社会功能，这时候的自恋实际上是一种自信、自爱的表现。



智慧点拨

那么，既然过分自恋是一种不良的行为，人们该如何摆脱由此带来的负面影响呢？

这时，正确认识和评价自己是最好的方法，而且在这个认识自我的过程中要勇于面对自己的缺点并逐渐加以改正。自恋的人要学着从对自我的绝对关注中解放出来，把眼光投向身外的世界，平静地去面对各种悲喜，切勿过分看重自己，要保持一颗平常心。

第6章

决定成败的心理规则

自我妨碍



心理小故事

黑色的气球也能飞上天

很多年以前，在美国纽约的街头，有一位卖气球的小贩。每当他生意不好的时候，总要向天空中放飞几只气球。这样，就会引来很多玩耍的小孩子的围观，于是他的生意就会好起来。

一天，当他又往天空放气球的时候，发现在一大群围观的白人小孩子中间，有一位黑人小孩，用疑惑的眼光望着天空。小贩顺着黑人小孩的目光望去，原来黑人小孩在看天空中的一只黑色气球。小贩很快就看出了这个黑人小孩的心思，他走过去，用手轻轻地触摸着黑人小孩的头，微笑着说：“小伙子，黑色气球能不能飞上天，在于它心中有没有想飞的那一口气，如果这口气足够，那它一定能飞上天空！”

当时，在人们的心目中，黑色代表着肮脏和卑贱。但是，黑色气球能不能飞上天，关键在于气球里边有没有那口气，而不是在于气球表面的颜色。



心理学解释

我们都有这样的经验，有时候，在每个机会降临之际，都好像有个人站在你

面前，阻碍你前进。而那个人，也许就是你自己。心理专家解释说：“通常，当我们体验到强烈的情绪，特别是一些积极情绪时，我们内部的破坏者就会出来活动。如果我们潜意识期待的不是快乐和幸福，而是拒绝和失败，那么他们就会被这些非进取的期待所困惑。”比如我们有时候会想，“不可能的，我都这么大年纪了，怎么能跑那么远”；“我学历那么低，公司怎么会雇用我”；“我长得不够漂亮，他怎么会喜欢我”……由于你的自我设限，导致身体内无穷的潜能和欲望没有发挥出来。

为什么会出现这种情况呢？因为人们都有一种奇怪的心理，比如我们会希望自己看上去很优秀，但是当我们必须装作是优秀的、有能力的、吸引人的时候，心里会极度惴惴不安：“如果人们知道我真正的样子，他们会怎么想？”心理学家认为，这种对于“被发现”的恐惧会激发人的自我破坏行为。小青在读小学的时候，获得了大学少年班的投考资格，从那时候起，她就和别的学生不一样了，要读很多书，还要接受课外辅导。每个人都对她怀有一种期待，而她觉得自己根本做不到。她并没有读书上课，当然最后也没有被选上。她的老师感到很失望，而小青自己却如释重负。

人们有时候也会在潜意识中阻碍自己的成功以避免改变。心理学家说：“成功和它所带来的改变，会带来极端的紧张。当我们开始投入一段感情或者接受一次升职时，会出现一个‘改变曲线’，这时，我们可能就会让这个改变变得慢一些。”

除了我们自己，身边的人也是我们逃避改变的阻力。我们破坏自己的成功，只是为了避免其他人的嫉妒和对抗。其实，很多人的自我妨碍行为主要是多虑，过多的思考自己或他人。比如，你减肥成功，而你的朋友却屡屡减肥失败。为了不让她失望，你打破节食规律，买来甜点和她一起大吃。之所以有这样奇怪的自我破坏的行为，是因为在潜意识里会担心别人恨自己，或者让别人感觉他自己很糟糕。由此看来，自我破坏是一种不得已的生存机制，它会妨碍我们进步。

生物学家做过一个有趣的实验：他们往一个玻璃杯里放进一些跳蚤，发现跳蚤立即轻易地跳了出来。接着实验者再次把这些跳蚤放进杯子里，这次还在杯上盖一个玻璃罩。“啪”的一声，跳蚤重重地撞在玻璃罩上。于是，跳蚤开始根据玻璃罩的高度来调整自己所跳的高度，这样，跳蚤就不会撞击到这个玻璃罩了，而是在罩下自由地跳动。

第二天，实验者把玻璃罩拿掉，跳蚤不知道玻璃罩已经去掉了，还是按照原

来的那个高度继续地跳。一周以后，那些可怜的跳蚤还在这个玻璃杯里不停地跳着——它们已经无法跳出这个玻璃杯了。后来，实验者在玻璃杯下放了一个酒精灯，并且点上了火，玻璃杯烧热了，这时候，所有的跳蚤都自然地发挥出求生的本能，再也不管头是否会撞痛（因为它们都以为还有玻璃罩），全都跳出了玻璃杯。

生活环境使跳蚤迷失了自我，它们不知道自己是善跳的跳蚤了。玻璃罩已经罩在了跳蚤的潜意识里，罩在了心灵上，于是，它的行动的欲望和潜能被扼杀了。人也是这样，很多人不敢去追求成功，不是追求不到成功，而是因为他们的心理方面也默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己：这是多么困难，成功是不可能的，这是没有办法做到的……



智慧点拨

自我妨碍并非是自己找自己麻烦，而是属于下意识行为。当压力事件或焦虑事件当前的时候，如果没有一点客观原因导致事情失败，那么我们就必须承认自己的能力有问题，为了避免这个尴尬的问题，我们宁可认为是客观条件出了问题。所以，下意识中会使自己“遇上”麻烦。当麻烦真正出现的时候，我们就可以解释说，并非主观逃避或者能力不及，而是因为特殊的、外部的原因使我们没有办法很好地完成事件。

可见，自我妨碍在人生及事业的成长道路上，阻碍着人们前进，使人们无限的潜能被埋没。那么，要想充分挖掘自己的潜能，就必须解除自我妨碍，摆脱固有的“心理高度”的负面暗示，锐意进取，就像运动员一样不断设立新的目标，才能不断超越自己，创造出新的奇迹！

酝酿效应



心理小故事

青霉素的“意外”发现

英国细菌学家亚历山大·弗莱明在发明青霉菌之前曾奋斗了数年，做了无

数次试验，然而，最后都以失败而告终。1928年夏天，天气格外闷热，弗莱明心情异常烦躁，几天来的连续失败加上热得透不过气来的天气，使他什么事都不想干。刚好，他所在的研究中心破例给大家放暑假，于是他放下了手中的实验，准备去海滨避暑。实验台上的器皿就这么杂乱无章地放在那里，这在一向细心的弗莱明二十多年的科研生涯中还是第一次。

一个月后，弗莱明避暑回来后重返他离开多日的实验室。一进门，他就习惯性地去看那些在放假前就盛有培养液的培养皿。望着培养皿中的葡萄球菌由于被污染而长了一大团霉，他有些追悔莫及，后悔在度假前没把它们收拾好。这时，一只长了一团团青绿色霉的培养皿引起了弗莱明的注意，他拿起这只被污染了的培养皿，仔细观察起来，就这样，他发现了一个奇特的现象：在霉的周围出现了一圈空白，原先生长旺盛的葡萄球菌不见了。

这位细心的科学家特地将这些青绿色的霉菌培养了许多，然后把过滤后的培养液滴到葡萄球菌中去观察它的杀菌效果。结果，奇迹出现了，几小时内，葡萄球菌全部死亡。青霉素就这样被弗莱明“偶然”发现了。



心理学解释

许多事情看似出现得很偶然。事实上，这些“偶然”并不是偶然出现的，而是经过了辛勤的努力之后，酝酿成熟，“种子”才破土而出的。像这种由于人们对某事的等待而产生态度、行为等方面的变化，心理学家称之为等待效应，也叫酝酿效应。它是指反复寻求一个问题的解决方案而毫无结果时，把问题暂时搁置一段时间，在这一休息等待的过程中由于某种机遇而使百思不得其解的问题一下子便找到了解决方法。

美国的心理学家锡勒维拉做过一个实验，演示了等待效应这一心理现象。她提出的是“项链问题”，她对受试者说：“面前有4条链子，每条由3个环组成，所有的环都是封合的。现在我们想把这12个环接到一起连成一条环形长链，可以当项链用。但是，每打开一个环要花2元钱，重新封合一个环要花3元钱。请问，你能不能既做成项链，又使花销不超过15元钱呢？”

锡勒维拉用这个问题测试了三组人。每组成员的性格特点、知识水平等都大

致相同。她要求第一组用半个小时来思考，中间不休息，结果有 55% 的人解决了问题。第二组先用 15 分钟想问题，无论解出与否都要休息半小时，然后再回来思考 15 分钟，而这次有 64% 的人成功地解决了问题。第三组与第二组类似，只不过把中间休息的时间延长到 4 个小时，结果成功解决问题的人数占 85%。

为什么这三组的成绩会差别这么大呢？锡勒维拉要求所有的人把解决项链问题时的思考过程说出来。她发现，当人们休息回来以后，并不是接着已经完成的解法去做，而是仍然像刚开始那样从头想起。显然这样人们不会陷入某一固定的思维模式，新的解题思路便浮现出来，问题就更容易被解决了。

“把难题放在一边，放上一段时间，才能得到满意的答案。”生活中有很多类似的现象。德国化学家凯库勒长期研究苯分子结构，他对苯分子中原有的结合方式百思不得其解。一天晚上，他在火炉边看书时，不知不觉打起瞌睡，做起了梦。他梦到一列长长的队伍，变化多姿，最后靠近并连接起来，一个个弹动着，回想着，像一条蛇咬住了自己的尾巴，在凯库勒眼前不停地旋转着。凯库勒从梦中惊醒后，便立刻开始工作，那晚他为这个梦境里的情景工作了整夜，这个蛇形结构被证实是苯的分子结构。这是化学史上最著名的梦，苯的分子结构就这样被揭开了。

其实，这是心理学上的等待效应在起作用。凯库勒打瞌睡、做梦时实际上相当于把问题搁置了，这时候原有的思维定式被打破，大脑开始调动新的知识结构去思考问题，于是，会有“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫”的现象发生，问题在无意中被解决了。



智慧点拨

人们之所以常常会在休息的时候突然找到问题的解决办法，是因为这时候个体的精神最放松，已经消除了前期的心理紧张，忘记了前面局限的思路，从而让思维处于轻松富于创造性的状态中，这样更有利于自身去思考问题，也更容易得到“柳暗花明又一村”的意想不到的结果。因此，当我们长时间对一个问题进行研究，在收集了充分的资料并且经过深入探索后仍然难以找到答案时，不应一条道跑到黑，而应从繁忙的工作中抽出身来，从紧张的思考中跳出来，去从事别的事情，或跑步、或看书，在这个过程中头脑会自觉酝酿，等待时机成熟，有价值的新思想便会自然地冒出来。

心理定式效应



心理小故事

盲人如何买剪刀

有一位博士，总觉得自己的智商比一般人高，并且一直为此而扬扬得意。有一次，他在街心花园遇到一位老人，老人对博士说：“博士！我来考考你的智力，出一道思考题，看你能不能回答正确。”

博士不屑一顾，认为一个老人怎么可能难倒自己，就点头同意了。于是，老人说：“有一位既聋又哑的人，想买几根钉子，来到五金商店，对店员做了这样一个手势：左手两个指头立在柜台上，右手用拳头做出敲击状的样子。店员见了，就给他拿来一把锤子。聋哑人摇摇头，指了指立着的那两根指头。于是店员明白了，就递给了聋哑人几颗钉子。聋哑人点了点头，接过钉子离开了。这时候，五金店又走进来一位盲人。这位盲人想买一把剪刀，请问：盲人将会怎样做？”

博士骄傲地答道：“盲人肯定会这样。”说着，他伸出食指和中指，做出剪刀的形状。

老人听了哈哈大笑：“盲人想买剪刀，只需要开口说‘我买剪刀’就行了，他干吗要做手势呀？”

博士立刻面红耳赤，从此再不敢自夸智商高了。



心理学解释

人们在一定的环境中工作和生活，久而久之就会形成一种固定的思维模式，使人们习惯于从固定的角度来观察、思考事物，以固定的方式来接受事物。也就是说，一个人的学问越高，知识和经验越多，在头脑中形成的思维定式也就越多。这种思维定式会束缚人的思维，使思维按照固有的路径展开。所谓思维定式，就是指人们因为局限于既有的信息或认识的现象。

某小学正在办理新生入学手续，有两个小男孩一起来到招生老师的面前。招生老师见他俩长相一样，父母的姓名也一样，不禁问道：“你们是双胞胎吗？”他们异口同声地回答：“不是。”老师很奇怪，不是双胞胎怎么会有这么多相同的地方？两个学生说：“我们是三胞胎中的两个。”老师听了一愣。为什么老师一见到两个长相近似的小孩，就马上想到他们是双胞胎而不是三胞胎中的两个呢？原因就在于他习惯了一种常规型思维，因为常规型思维方式会让人的思维产生一种惯性，这种惯性还会不自觉地、无意识地影响人的活动。

人的思维定式是由早先的心理活动所形成的，在人的思维活动中表现为一种容易以习惯的方式解决问题的倾向。思维定式是对先前经验的间接、概括性的反映，并影响人的后继心理活动趋势。思维定式具有相对的成熟性和稳定性，它多出现在成人身上，因为人在成长的过程中，不自觉地会受到周围环境的影响，天长日久，耳濡目染，存在于世俗中的成规就会像一层密不透风的“茧”，紧紧束缚着成人的思维。

心理定式的形成是由于人们在长期的生活中获得的经验在某些时候运用得当，并且遵照这种心理去做事的话可以节省很多时间和精力，因此常受到人们的欢迎。但同时，心理定式的存在也会束缚人们的思维，使人们只用常规方法去解决问题，而不求用其他“捷径”取得突破，因而也会给解决问题带来一些消极影响，甚至可能会出现灾难性的后果。

曾经有一个著名的实验，实验者把6只蜜蜂和6只苍蝇装进同一个玻璃瓶中，然后将瓶子平放，让瓶底朝着窗户。

结果，令人不可思议的事情发生了，两分钟之内，6只苍蝇全部从瓶口逃出；而6只蜜蜂则不停地在瓶底上爬来爬去，想寻找出口，一直到它们力竭而死，这6只蜜蜂也没有找到出口。

原来，动物和人一样，也有思维定式，由于蜜蜂基于出口就在光亮处的思维方式，就想当然地设定了出口的方位，并且不停地重复着这种合乎逻辑的行动。正是由于这种定式思维，它们才没能逃出玻璃瓶。而那些苍蝇则对所谓的逻辑毫不留意，全然没有对亮光的定式，而是四下乱飞，最终都从玻璃瓶中逃了出去。

能够把人限制住的，只有人自己。只要摆脱了心理定式的思维模式，生活中的许多难题便会迎刃而解。司马光砸缸救人的故事，可谓家喻户晓。故事说的是，有一次司马光和小伙伴们在后院里玩耍，有个小孩爬到一口大水缸的缸沿上玩，

一不小心，掉到缸里。缸大水深，眼看那孩子快要没顶了。旁边的孩子正吓得不知所措的时候，司马光却搬起一块大石头，砸破水缸，水全流了出来，掉到缸里的小伙伴得救了。

按常理说，要把掉进缸里的小孩解救出来，最直接的办法是拉人出缸或者跳进缸中救人，但这对于一群小孩来说显然是行不通的，而如果去找大人来救恐怕时间就来不及了，聪明的司马光采取了更简单的、见效更快的把水放出去的方法，这就是靠打破定式思维收到了事半功倍的效果。



智慧点拨

勇于用新的眼光和思维对待问题，也是打破思维定式解决问题的途径。十几年前，世界上还不曾有弯曲的吸管，所有的吸管全是直的，一位美国人发现了这点不便，就对吸管稍加改进，制成现在的弯曲吸管，申请专利后，他获得了几百万美元的奖金。可见，一旦走出了思维定式，我们就能有机会看到更广阔的天地，甚至还可以创造出人生奇迹。

人的思维空间是无限的，也许我们正处于一种两难的选择时期，也许我们正被困在一个看似走投无路的境地，这时一定要明白，这种境遇只是因为我们的固执的定式思维所致，如能积极重新考虑，一定能够找到不止一条跳出困境的出路。

约翰逊效应



心理小故事

走钢索人的“意外”失足

世界著名走钢索人卡尔·华伦达，这个曾有过无数次高难度的走钢索表演而且几乎每一次表演都非常成功的人，却在 1978 年波多黎各首府圣胡安市闹区表演时，从 75 英尺高的钢索上掉下来摔死了。

当时所有看过他表演的人都觉得不可思议，因为这次的表演并不比他之前那些表演的难度高多少，然而他却偏偏失败了，并且付出了生命的代价。

当所有人都疑惑不解的时候，华伦达的太太说出了原因。因为，那次有一

个重要人物到场观看表演，对卡尔·华伦达而言，那是一场十分重要的表演。为此，卡尔·华伦达在赛前不断地鼓励自己，并对自己说：“一定不能失败，我一定要成功。”然而谁也没法预料到，就在他“一定要成功”的念叨中，表演却失败了。



心理学解释

毫无疑问，卡尔·华伦达充分具备了成功的身体素质和技术实力，然而他却恰恰输在了自己不成熟的心理素质上，心理学家把这种现象称为约翰逊效应。约翰逊效应得名于一位名叫约翰逊的运动员，他平时训练有素，实力雄厚，但在体育赛场上却连连失利。人们借此把那种平时表现良好，但由于缺乏应有的心理素质而导致竞技场上失败的现象称为约翰逊效应。

在对约翰逊效应的分析当中，有一位心理学家举了一个非常简单的例子，在给小小的绣花针引线的时候，越是全神贯注地努力，手抖动得越厉害，线就越是不容易引入，心理学家把这种现象的出现简单概括为“目的性越强，越不容易成功”。也就是说，当你过于专注于目标时，离失败也就不远了。

约翰逊是这样，华伦达也是这样，他们都太过专注于目标，太过专注于结果了。当然，我们都认为做一件事之前有目标是很必要的，可是如果过分专注于这个目标，往往会给自己带来很大的压力，当自己没有足够强大的心理素质来承受这种压力时，就会导致临场发挥失利。

这样的事例经常会出现我们的生活中，甚至就发生在自己的身上。每年紧张的高考一过，当结果出来的时候，最痛苦的就是一些所谓的“准大学生”。他们成绩一流，高考前每次模拟考试的成绩都是稳居前列，是进入全国重点大学的水平，可当真正进到高考考场时，他们却乱了阵脚。因为他们受到的关注比别人多，目标也比别人高，于是压力自然会比别人大得多，他们想的已经不只是单纯的考试，而是考试以外的事情，他们会不断提醒自己“一定要考好”，可是心里却想着如果失败了要怎么办，试想这样的状态怎么可能会有好的成绩呢？

其实，不管是在体育的竞技场上还是在考场上，除了个别心理素质很好的人外，最后脱颖而出的往往是一些名不见经传的黑马，就像早期的刘翔，2004年雅典奥运会上，刘翔在赛前并不被广泛看好，但是他在决赛中，完美地发挥了自己

的技术优势，以近三米的优势率先冲过终点，并且以 12.91 秒的成绩平了保持 11 年之久的世界纪录。因为不被看好，所以不必太过顾虑输赢，反而让刘翔发挥出自己的最佳成绩，并因此一举成名！



智慧点拨

不要太在意目标，不过分追求结果的完美，让自己轻松上阵，往往才是取得成功的关键。中国有句古话叫“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”，当怀着很强的目的性去种花，你会发现花儿偏偏迟迟不开，反而是那些随手丢下的种子，却在不经意间长成了参天大树。所以，我们在生活中应该要学会保持一颗平常心，不要太专注于目标，抛开患得患失的心理包袱，用随性一点的态度去对待结果，不管结果好坏，有时过程或者会更加美好。只有这样，我们才能更好地避免约翰逊效应的出现，自然也就不会像卡尔·华伦达那样马失前蹄，甚至付出生命的代价了！

半途效应



心理小故事

别让事情毁在“半途”

古时候，有个叫乐羊子的人，离家在外求学，在求学的一年里，乏味的生活让他感到苦恼，他决定弃学返乡。当乐羊子跨进家门时，妻子既惊喜又诧异，当她看到乐羊子那沉甸甸的行李时，脸上的笑容消失了，于是二话不说拿出一把剪刀，“咔嚓”一声，就把织布机上的一匹布剪断了。乐羊子大叫可惜，这可是图案精美的花布啊。



面对乐羊子的叹息，妻子说：“是啊，确实很可惜，一块快要完工的布现在一剪就成了一块废布。”

妻子没等乐羊子说话，接着说：“求学也是一样，坚持到底，乏味辛劳过后才会取得成功。可是若半途弃学，不能坚持

到底，就和我剪断布一样前功尽弃了。”乐羊子低头不语，他感到非常羞愧。于是，乐羊子打点行装，决心去完成尚未完成的学业。



心理学解释

每个人都有自己的梦想，每个梦想都引申为一个目标，于是人人都会为这些目标付出相应的努力。在一千米赛跑的道路上，爆发力多强都是没用的，它需要的是持之以恒的耐力。然而很多人往往会有这样一种情况，一开始大张旗鼓地去干一件事，干着干着就没有兴趣了，于是越来越懈怠，最后干脆偃旗息鼓了。在心理学上，把这种行为称为半途效应。

半途效应是指在激励过程达到半途时，由于心理因素及环境因素的交互作用而导致的对于目标行为的一种负面影响。

心理学家对此现象进行了研究，认为人们在追求一个目标的中途，常常会对自己能否达成这个目标而产生怀疑，甚至还怀疑这个目标的意义所在，此时的心理会变得极为敏感和脆弱，于是就容易导致半途而废。乐羊子在求学的中途因为感到枯燥，到最后心生厌倦而选择放弃，这就是半途效应产生了作用。

大量的事实表明，人的目标行为的中止期多发生在“半途”附近，在人的目标行为过程的中点附近是一个极其敏感和极其脆弱的活跃区域。当人的目标行为达到一定程度就好比攀阶梯到了中途，上去是需要付出比之前更大的努力，而下去不费力气就可以做到。

导致半途效应的原因主要有两个，一是目标选择的合理性，目标选择越不合理越容易出现半途效应；二是个人的意志力，意志力越弱的人越容易出现半途效应。意志力越弱的人心理越容易疲惫。有些人做事常常是凭着几分钟的热情，缺乏意志力的磨炼，到了中途却不能坚持到底，最终只能一事无成。

半途效应在日常生活中的发生概率是很高的，它之所以经常发生，是因为人们在决策目标开始时，热情很高，信心十足，对于实现目标的期望较大，于是产生了较强的激励力量，但是随着追求行为的开展，实现目标的阻力和挫折便不断地显现出来，于是出现了半途效应。



智慧点拨

在历史上，由于坚持而功成名就的人多不胜数。刘禹锡历经了“二十三年弃置身”的悲苦后，才终成出淤泥而不染的清莲；苏轼身陷“乌台诗案”，最终坚持写出“老夫聊发少年狂”；曹雪芹举家食粥直到晚年才写出了不朽的名著《红楼梦》。历代圣贤们用亲身经历告诉我们一个真理：坚持，是通向成功的不可缺少的条件。

虽然半途效应更多地体现出其消极的一面，但由于任何事物都有一定程度的不确定性和不可预测性的一面，它会在决策实施中逐渐显露出来。半途效应除了有负作用外，还有其积极作用的一面，当出现半途效应的时候，它会提醒决策者对原决策方案进行重新审视，重新做出更切合实际的决定，避免了钻死胡同的结局，创造了一条中途反馈的通道，可以避免因一意孤行所造成的损失。

不值得定律



心理小故事

到底要不要考研

在现代社会中，迫于就业的压力，或者是为了进一步深造，考研成了大学毕业生的一个重要选择。和许多同学一样，国际贸易专业的张峰在大学毕业之后，在父母的劝说下，加入了考研大军。可是，一连考了两年，当年一起寒窗苦读的同学大都如愿以偿，开始了读研的生涯，而张峰却年年名落孙山。张峰的父母很失望，他们觉得自己的儿子很聪明，可为什么就是考不上呢？

后来，张峰的一句话让父母伤心欲绝，也让他们明白了儿子“不成才”的原因：“因为读研不值得！花那么多的精力考研，再花三年的时间读研，毕业后也不一定能找到好工作，还不如把这些精力用来干别的事情呢。要不是怕惹你们生气，我才不考研呢！”



心理学解释

原来，张峰考研之所以每次都名落孙山，是因为他认为读研“不值得”，所以才没有下工夫去好好学习！其实，在潜意识中，人们习惯于对每一件事情都做一个值得或不值得的评价，基于此，心理学家总结出一条普遍适用的定律：不值得定律。不值得定律最直观的表述就是不值得做的事情，就不值得做好。这个道理再简单不过了，它反映出了一种大众心理，一个人如果着手一份自认为不值得做的事情，往往会采取敷衍了事的态度，成功率低不说，即便成功了，当事人也不会觉得有多大的成就感。反之，如果他从事的是自己喜欢、热爱的工作，那么其他的荣誉、报酬、辛苦都是次要的，内心得到的满足已经弥补了这一切。

不值得定律是以心理学上的需要层次理论以及心理暗示为依据的。在做一件事之前或者在做的过程中，我们也许会先做一个判断，思考自己这样努力地去完成一件事，到底值不值得。在思考过程中还要拿这件事去与别人做的事情进行比较，但是由于每个人的价值观不同，对同一件事也许会有不同的看法，所以到底是值得还是不值得还要因人而异。不值得定律的客观存在，导致人们只关注有光环的且能够满足虚荣心的所谓的“大事业”，而将小事、细节看做是不值得去做的事情，即便这些小事情是通往大事业的必经之路。

一位管理学大师说过，现在的竞争，就是细节的竞争。在成为大人物之前我们都还是普通人，在大部分的时间里，都在做一些小事。士兵在当将军前还是得做巡逻排查、擦拭枪械的小事；服务员在成为管理者前还得端茶递水。但是这些小事是可以敷衍了事的吗？当你与别人的实力不相伯仲时，在小事上下工夫就成了决定成败的关键。

爱情领域中的“不值得定律”有着更明显的表现。“他不值得你这样付出。”我们常常听到人们这样劝慰失恋的女孩。同样是一份没有经济基础的爱情，认为值得的人说“有情饮水饱”，认为不值得的人却说“贫贱夫妻百事哀”。



智慧点拨

常说态度决定一切，现实中确是如此，态度往往已经决定了结果，有了“不值得做”的念头，就如同种下了一粒有问题的种子，将来收获的果实也肯定是有

问题的，那时你可能还会为自己找借口：我早就知道这事不值得去做。也许，还可以这样说，一个人最有价值的表现，就是无论高兴还是不高兴，值得还是不值得，如果是应该做的事你就得去做，而且要做好。

有时候，认为“不值得”的反而是更值得做的事情；有时候，认为“不值得”就真的是不值得，对于后者，如果确定是不值得，那就千万不要做。

第7章

从心理学解读社会现象

惊恐效应



心理小故事

地震，让人们成了惊弓之鸟

汶川大地震，引起了无数人的惶恐与担忧。人们一边捐钱、捐物或身体力行地帮忙抗震救灾，同时，又一边忙着关注天气预报及有关震灾的动向。那时候，汶川周围许多地方的人们都纷纷搭建起防震帐篷，预防地震。甚至有一些其他地方误听人言，认为自己所在的地区也将发生地震，从而通宵露宿，甚至举家搬迁……许多学校开始对学生们进行抗震教育与演习，就连国外某些政府，也纷纷呼吁要加强防震建设。那段时期，人们的心理处于高度的戒备状态之中。

曾经，非典事件不仅闹得人心惶惶，而且也严重影响了人们的正常生活，许多人不敢出门，即使出门也要戴上厚厚的口罩，看到旁边的人咳嗽一声，就吓得躲开。



心理学解释

这种现象的出现，主要是由于人们的惊恐心理产生的。所谓惊恐效应，就是指个别的、局部的事件，引起了整体的、广泛的惊慌与恐怖的效应。

惊恐效应常常带给人们对某些危险事物的高度警戒，从而引发人们的安全意识，

在恶劣的环境下提高自我保护的能力。因此，从这种角度上讲，惊恐效应有它积极的一面。如果没有非典时期人们因为惊恐效应引发的安全心理，从而制定、形成一整套应对紧急事件的机制，那么我们现在面对 H1N1 流感（甲流）时就不会那么镇定了。

就前面的例子来说，如果地震发生了，人们对此仍是麻木不仁、不加以防备的话，就可能会导致更多的人在以后的地震中死亡。非典、H1N1 流感来了，若人们不提高警惕，不采取措施进行自我保护，就随时都有可能被病毒入侵，毁掉生命。所以，这种惊恐效应带来的心理戒备意识，是非常有必要的，尤其是在这个复杂的社会中，一定要提高警惕，以防遭到不测。

然而，惊恐效应带来更多的负面效应。在曾轰动全球的“9·11”事件里，恐怖分子不仅炸掉了美国的两栋大楼，还炸掉了世界人民对和平的信心。那场大火把美国最著名的两栋大楼烧成了废墟，也点燃了伊拉克战争的导火线。不仅美国人自此以后对自己的安危忧心忡忡，甚至全球各国人民都整天生活在恐怖袭击的惊恐心理之中，许多无辜的伊拉克人更是被迫背井离乡或死于血泊。直到现在，那些战争的硝烟仍弥漫在世界每个人的心里。过度的惊恐就成了敏感易脆的触角，一旦不小心碰到了，就可能一触即发，爆发出巨大的危机。

人们为何会轻易陷入惊恐之中呢？其实，这主要来自个体的安全感的丧失和盲目的从众，其心理深层原因仍是人的潜意识的虚弱与求助欲望。本来，在复杂险恶的环境中，就存在着许多不安全的因素，缺乏安全感的人们极易受到社会上风吹草动的影响。一个人慌张了，接着更多的人恐慌了，于是就草木皆兵，出现了集体的惊恐效应。

难怪，当有流言说某某城市出现了艾滋病患者在公共汽车座位上利用带血染毒的图钉传播艾滋病时，就有许多人在坐公共汽车时小心翼翼的或者干脆只站不坐了。前不久，成都发生了公交车燃烧事件，这引起了许多人对公共汽车安全的过度惊恐，就在燃烧事件过后不久的一天，某公交车上的整车乘客就因为某女子的一声尖叫，引发了乘客的惊恐心理，纷纷砸破车窗，迅速逃离，其实却是虚惊一场。现在许多人甚至宁可多花些钱坐出租车，也不敢坐公共汽车了。



智慧点拨

可见，在这个社会上，适度的惊恐，可以让人们对事物保持一定的警惕性和自我保护意识，这不仅是必要的，而且是必需的。但是，一旦惊恐过度了，就容

易引起社会动乱，给社会带来原本不应有的危害，所以我们应该适度防范这种惊恐效应的发生。

从众效应



心理小故事

人们为何总是集体闯红灯

有这样一则幽默故事：一位石油大亨死后到天堂去参加会议，一进天堂的会议室，发现里面已经座无虚席。于是他灵机一动，大喊一声：“地狱里发现石油了！”这一喊不要紧，天堂里的人们纷纷向地狱跑去。

很快，天堂里的人都跑空了，就只剩下那位大亨了。这时，大亨心想，大家都跑到地狱里去了，难道地狱里真的发现石油了？于是，他也急匆匆地跟着大家向地狱跑去。但是，他跑到地狱之后，发现这里根本没有一滴石油，大家都在这里受苦受难。

这位大亨并不是愚蠢，他的行为只是心理学中一种很普遍的从众行为。

在日常生活中，人们类似的行为时有发生。我们常常会看到在一个交叉路口，人行道正亮着“禁止通行”的红色信号灯，但路上并无车辆行驶。此时，一人不顾红灯快速横穿马路，接着另外一位紧跟其后，最后其他人也都跟着横穿马路，所有的人都违反了交通法。



心理学解释

在心理学上，人们把这种现象称作从众效应，从众就是指由于群体的引导或施加的压力而使个人的行为朝着与群体大多数人一致的方向变化的现象，也就是通常人们所说的“人云亦云”、“随大流”。大家都这么认为，我也就这么认为；大家都这么做，我也就跟着这么做。

虽然我们每个人都标榜自己有个性，但是在生活中，每个人都有不同程度的从众倾向，总是倾向于跟随大多数人的想法或态度，以证明自己并不孤立。所以

在很多时候，我们却不得不放弃自己的个性，去“随大流”，因为我们每个人不可能对任何事情都了解得一清二楚，对于那些自己不太了解，没有把握的事情，我们一般都会采取“随大流”的做法。

正如前文我们所说的集体闯红灯的现象，假如当时你也置身其中，你会怎么做呢？倘若你坚持认为闯红灯不对，还留在原地，别人就会用奇怪的眼光看着你，这样就会对你的心理产生一定的压力，为了摆脱这种压力，你只好跟着别人一起闯红灯。

有这样一个真实的故事。一个中国人站在西方国家的一个十字路口，红灯亮了，路面上没有车辆行驶。中国人习惯性地想要穿越马路，走到一半突然发现前后没人，回头望去，外国人全部秩序井然地站在原地等候，其中一人诧异地看着他，中国人脸刷地红了，羞愧地退回到人群中。几个月后，这个人回国探亲，一次在一个十字路口，红灯亮了，路面上没有车辆行驶。他习惯性地站在原地等候，却见周围的人全部若无其事地横穿马路，看见他还站在原地不动，其中一人还诧异地看着他，这个中国人愕然了。

在现代社会，从众心理也在越来越大地影响着现代人的生活方式、思想观念和精神境界。虽然说“从众”有其积极的一面：有助于学习别人的智慧经验，扩大视野，从而修正自己的行为 and 思维方式。不过，从另一方面看，“从众”有可能会束缚思维、抑制个性发展、扼杀创造力，从而使我们在文明习惯、生活方式乃至人生境界等方面陷入浮躁化、流行化、庸俗化。



正因为从众效应，以致石油大亨甚至怀疑起由自己发出的谣言——地狱里有石油；也正是因为从众效应，才使得集体闯红灯的人们认为：我们人多，即使有车驶过也不敢撞过来，而理所当然地违反交通法。这种不加分析的盲目的从众效应，已经是一种不健康的心态了。如果我们多一些独立思考的精神，少一些从众的心理，

那么石油大亨便不会认为“地狱里可能真有石油”；如果我们多一些坚持自我，少一些随大流的心态，那么也就不会出现集体闯红灯的现象了。



智慧点拨

我们了解人的从众心理，并恰当地处理其行为，是很有意义的。比如在工作中，有的领导提出了错误的意见，但是有些员工由于害怕被领导报复，在今后的工作找自己麻烦，而违心地投了赞成票，结果后面的人都跟着投了赞成票。如果这时，能坚持真理，不但对自己，对单位今后的工作都是有益的。

当然，在生活中，我们要发扬“从众”的积极面，避免“从众”的消极面，努力培养和提高自己独立思考和明辨是非的能力；遇事和看待问题，既要慎重考虑多数人的意见和做法，也要有自己的思考和分析，从而使自己的判断更加准确。

旁观者效应



心理小故事

纽约公园里的谋杀案

1964年3月13日夜3时20分，在美国纽约的克尤公园发生了一起震惊全美的谋杀案。一位年轻的酒吧女经理，凌晨3点在回家的途中，被一名不相识的男性杀人狂杀死。这名男子作案时间长达半个小时。当时，住在公园附近公寓里的住户中，有38人看到或听到女经理被刺的情形和反复的呼救声，但是没有一个人下来保护她，也没有一个人及时打电话报警。

事情发生后，这桩谋杀案很快就成为了大小媒体的头版头条新闻，并使全国感到震惊。然而，奇怪的是这件谋杀案受到广泛关注的原因并非是凶手、被害者，或者是作案手段，而是美国大小媒体都无一例外地同声谴责纽约人的异化与冷漠。

在现代社会上，诸如此类的事情屡见不鲜。比如在1993年，四川达竹矿务局一名高考超过录取分数线28分的韩姓男同学，戏水时不慎滑入深水区。结果虽然围观者很多，且其中不乏青壮年，却无一人伸出援助之手，终于使小韩溺水而死。

1993年夏，在云南昆明，一位农村姑娘被一群歹徒压迫裸体游街，居然没有一个人站出来营救……

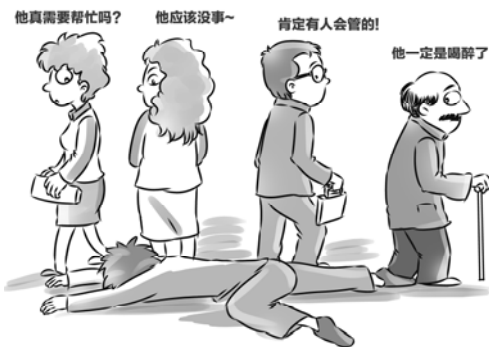
虽然我们从小就知道“人多力量大”，但越来越多的事实却向我们证明，人多，力量却并不一定大，许多惨剧都是在众目睽睽之下发生的。难道真的是这个社会越来越冷漠了吗？



心理学解释

在1964年纽约的案件中，对于媒体的指责言论，纽约大学的副教授约翰·巴利和哥伦比亚大学的讲师毕博·拉塔内这两位年轻的社会心理学家却意识到事情远非那么简单。对于旁观者们的无动于衷，他们认为还有更好的解释。

为了验证自己的假设，他们进行了一项实验。他们让72名不知真相的参与者，以一对一或四对一两种方式，与一位假扮的癫痫病患者使用对讲机进行通话。事后的统计数据出现了有意思的现象：在交谈过程中，当那个假病人大呼救命时，在一对一通话的那组，有85%的人冲出工作间去报告有人发病；而在有四个人同时听到假病人呼救的那组，只在31%的人采取了行动！



他们由此得出结论，对于这种现象，一味地指责围观者的冷漠是社会道德的退步、是社会退步的表现等种种说法是没有根据的。因为没人会真正希望落难者没人救，而在事件之后，大部分人都会因为自己当时没能挺身而出而付出自责的心理代价。

那么，究竟是什么原因阻碍了人们采取行动呢？对于这种现象的解释就是旁观者的责任扩散。面对处于困境中需要帮助的人，其他个体旁观者都会感到自己有责任采

取行动。但是，当有许多人在场时，就造成了责任扩散，即个体不清楚到底谁应该采取行动，并造成等待别人去帮助或互相推诿的情况，结果导致谁也没有真正采取行动。这就像克尤公园现象一样，两位心理学家巴利和拉塔内把它叫做“旁观者介入紧急事态的社会抑制”，简单地说，就是旁观者效应。他们认为，在一种紧急情况下，个体在有人在场时，出手帮助的可能性降低，援助的几率与旁观者人数成反比。

媒体曾报道过的一个小孩子落水事件就很详细地阐述了其中的原因。旁观者甲本想下水救人，但是又有些犹豫，他想看其他目击者乙、丙等人的反应。他转念一想，这么多人都看到小孩子落水，总会有几位下去救的，自己就不下去了吧。犹豫之间，小孩子被水吞没了，最终没人下水营救！甲不禁心里有些内疚，再一想，要责怪、要内疚、要负责任，也是和乙、丙等数十人分担，没什么大不了的。于是，他安然地走开了。

在美国波士顿犹太大屠杀纪念碑上，一个叫马丁的德国新教神父留下了沉痛的忏悔之语：“起初他们追杀共产主义者，我不是共产主义者，我不说话；接着他们追杀犹太人，我不是犹太人，我不说话；后来他们追杀工会会员，我不是工会会员，我不说话；此后他们追杀天主教徒，我不是天主教徒，我不说话；最后，他们奔我而来，再也没有人站起来为我说话了。”



智慧点拨

很显然，人与人的陌生感在很大程度上是导致旁观者效应产生的前提。为此，要减少“集体冷漠”情况的发生，就应该建立人与人的紧密、和谐关系，增进人与人的信任、关怀、互助，增强社会的凝聚力。面对责任，我们无处可逃，任何逃避、放弃的结果，最终都会转嫁到社会的所有人身上。

邻里效应



心理小故事

远亲不如近邻

某栋公寓里住着一位老奶奶，老奶奶平常省吃俭用，多年来也辛苦地存下了不少积蓄。老奶奶死后，她在遗嘱里把所有名下的遗产都赠给了公寓里的一

个邻居。但是，令人费解的是，老奶奶明明有一个儿子，她竟然没有将遗产留给自己的亲生儿子。

后来人们才知道，老奶奶跟邻居的感情非同一般，她的儿子却远在国外生活。多年以来，儿子回家的次数屈指可数，平日里老奶奶都是孤零零一个人在家。幸好老奶奶有一个邻居，会经常过来串门，陪她聊家常，因此她跟邻居的关系非常好，邻居对这位年迈的老奶奶更是照顾有加，家里有什么好吃的都会拿过来给老奶奶尝尝，每次老奶奶身体不舒服，这位邻居也总是过来嘘寒问暖。老奶奶和这位邻居简直就是亲如一家人。



心理学解释

俗话说：远亲不如近邻。这说的其实是心理学上的一个概念——邻里效应。所谓的邻里效应，是指人们对于离自己距离越近的人，交往的次数就会越多，他们之间的亲密程度也就越高。

1950年，美国三位社会心理学家对麻省理工学院17栋二楼的学生进行了调查。每个单元住着谁都是随机的，哪个单元的老住户搬走了，新住户就搬进去。调查时，所有住户都被问道：在这个居住区中，和你经常来往走得最近的邻居是谁？统计结果表明，居住距离越近的人，交往次数越多，关系也就越亲密。在同一层楼中，和紧挨着的隔壁的邻居交往的几率是41%，和隔一户的邻居交往的几率是22%，和隔三户的邻居交往的几率只有10%。这些学生宿舍之间的实际距离增加不了多少，但是亲密程度却大幅减小。

还有一位心理学家也做了一个十分有趣的研究。他把学生们的名字按其字母顺序排列起来，然后再按照这个顺序安排教室座位和宿舍房间。六个月后，他要求学生说出三个最亲近伙伴的名字。结果，学生说出的最亲近的人都是在名字字母顺序上和自己相近的人。

这些实验和研究都表明，社会生活中存在着邻里效应。根据有关专家的解释，这是因为人们内心普遍有一种要建立和谐的人际关系期望，所以会努力和邻近者友好相处，尽量避免造成不和谐的邻里关系；同时，人们看待对方，也倾向于多看积极的方面而忽视消极的方面。于是，邻里双方都为邻里效应的产生创造了一个良好的基础。



智慧点拨

远水救不了近火，日常生活中始料不及的事情有很多，如果邻里关系非常和谐，终究还是近水能救火，邻居才是最好的帮手。互相帮助、真诚相对的邻居谁不喜欢呢，这样的邻里关系是远方的亲情无法比拟的，它比亲人还要贴心得多。虽然在现实生活中，人们为了避免麻烦，大都抱有“各人自扫门前雪，莫管他人瓦上霜”的中立态度，但是，如果自身有足够的能力和空闲，扫扫别人瓦上的霜雪又何妨？

长期处于同一环境中，人们普遍会对临近自己的人产生好感，而由于距离较近，他们的亲密度也比距离较远的要高。我们每天见到的陌生人不少，但是真正有所接触的还是距离自己最近的那一个，印象最深的也是最近的那一个。

人们总是会避免让自己处于孤立无援的困境中，所以会注意保持和离自己最近的人之间的友好关系，他们的距离越近就越亲密，邻里效应就这样自然而然地产生了。和谐的邻居关系，远比亲友关系重要，好邻居总是在危难时伸出援手，这就是所谓的“邻居好，是个宝”。

美女效应



心理小故事

香车总是伴美女

每次举行大型车展，每款新型汽车旁都一定会有美女护驾，她们以各种妖娆的风姿出现在参展者面前，展馆内最抢眼的不是原本要展示的汽车，反而是这些美丽的模特们了。有人说，美女和机器搭在一起，不怕喧宾夺主吗？只是一直以来，“香车美女”已经成为了一个响当当的名词，美女不仅不会喧宾夺主，反而是将汽车衬托得更加有魅力，车展的吸引力也正是因为这些美女的存在而大增。每次国际大型车展的场面是人山人海，大概本不打算买车的人都会冲着这些美女而来的吧。



这就是所谓的美女效应，它解释了为什么每次大型车展都能红红火火地进行下去的原因，因为人们都知道，但凡有车展的地方，必有美女。在心理学上，美女效应是指人们由于爱美之心的原因，对人的外貌留有深刻的印象，从而引发人们的联想，并对人们的判断、行为产生着极大影响的一种心理效应。

对香车美女的车展现象，曾经有一家美国著名的汽车公司做过一次调查，在一场车展中，如果只有名车而无美女，观众驻足观看的平均时间是2分钟；如果名车旁配有美女，观众驻足观看的时间则是9分钟。美女让观众对汽车的关注增加了7分钟，7分钟里面隐藏着多少商机，潜在买家就是这样“看”出来的。

“一等美女漂洋过海，二等美女深圳珠海，三等美女北京上海。”曾经，人们对这句话耳熟能详。由此看来，不同等级层次的美女产生的效应大小也不一样。别人说，漂亮的脸蛋能出大米，从这就可窥一二了，天生丽质有时也是一种资本。“在现代社会中，美女是有优势的。”身边的朋友常这样说。

有关心理学家针对美女效应进行了一系列实验：他们举办宴会为一些原本陌生的人制造见面机会，或者让他们看照片，然后询问他们愿意和什么人约会，结果表明，几乎所有人都愿意和那些外表出色的人约会。

在1975年，美国心理学家赛格尔曾经做过一个实验，他们安排被试者做法官，并给他们几份案犯材料，附有罪犯照片，这些照片上的人有美有丑。而最后的判决是，对同等罪行的盗窃犯，相貌好的要比相貌不好的少判三年。这个实验在现实生活中也被证明过，英国巴斯思帕大学有一份关于案件判决类的报告，报告表明，长相讨好的被告往往容易被无罪释放或是减轻刑责；而长相猥琐的罪犯被判有罪的几率要高出很多。由此可见美女效应的影响力，就连一向坚持理性、正义的法官都难以在心理上抗拒这种效应的产生，从而影响到审判结果，更何况是普通大众呢？

正是由于这种心理效应，美女被广为关注。模特大赛、世界小姐选美、封面女郎等都是在为美女打造平台，为什么美女被关注的程度比普通人高，而电视上的广告大部分都是美女代言呢？因为美女效应可以带来眼球经济效益，爱美之心人皆有之，人们除了喜欢把自己打扮得得体大方，喜欢买漂亮的东西外，更重要的是喜欢看漂亮的东西、看美女。“沉鱼落雁，闭月羞花”说的是古代的四大绝色

美女，西施迷惑吴王，昭君让两地人民和平共处，貂蝉离间了吕布和董卓，杨玉环则让君王从此不早朝，她们能够留名青史也是因为美女效应的巨大影响力。



智慧点拨

美女效应引起了一些有识之士的关注从而带动了美女经济，凡广告找美女做代言人那是准没错的，在得到良好的社会反响的同时也会带来相应的经济效益。美女在应聘、考核中也会有优势，如果其他条件相当，那么外貌就是一个取舍的关键点了。经济学家哈莫米斯和比德尔就此进行了深入调查，他们发现漂亮的人比相貌平常的人收入高 5%，相貌平常的人比相貌丑陋的人收入高 5%~10%，而且这个调查结果也适用于男性。在物质需求已经基本满足的新型社会，美丽更是成为了一个卖点。

角色效应



心理小故事

假如你是被咒骂的那个人

大学里，学生抱怨餐厅饭菜难吃的事情总是很多，有的学生甚至会为此咒骂餐厅师傅。因此，武汉的一所高校在餐厅举行了一场“互换角色”的活动。让学生也尝尝掌勺师傅的滋味。据其中一位学生的描述说，他们第二天早上四点就被叫起来了，然后开始烧水、和面、剁馅、上蒸笼……平时在家从不做家务的他们面对这些，显得有些手忙脚乱，他们和餐厅师傅一起，一直从早上四点忙到了九点，累得都快散架了。

这个角色互换活动让他们感受颇多，他们说，自己才做一天就累得不成样子，但是餐厅师傅得天天重复这种工作，他们的苦和累，又有多大呢？没有尝试过的同学也许不会了解。所以从那以后，当听见有人抱怨餐厅伙食时，他们都会给那些抱怨者讲讲他们的经历，让那些同学知道餐厅师傅的辛苦，理解他们的难处。



学校这种教育活动就是利用了心理学上人们的角色效应来达到平息怨言的目的。在现实生活中，人们以不同的社会角色参加活动，这种因角色不同而引起的心理或行为的变化被称为角色效应。角色效应在教学管理中应用得比较多，也比较广。比如，老师让学生们扮演课文中的各个角色，以更好地理解课文的意思；让学生轮流当班长尝试管理工作；或在文艺晚会上表演小品、相声、唱歌等节目，感受表演带来的乐趣，培养学生的各种才能。

在不同的场合下，我们处于不同的角色扮演中。譬如，在家里的时候，我们有可能是父母、兄弟、姐妹等其中的一个角色；在学校，我们又会扮演学生、班干部、老师等其中的一个角色；而走到大街小巷中，我们的角色又转换成为路人、顾客等。我们的生活变化无穷，我们的角色也随着不同场合的改变而变化，由此，我们的言行举止也会随之发生变化。

可是，为什么我们在生活中会有许多怨言呢？其中，最重要的一个原因是，他们还没有学会互换角色思考问题。其实，生活中的许多事情，并没有想象中的那么糟糕，人们抱怨只不过是源于他们不理解而已。就像前面的例子，如果学生们亲自尝试过掌勺师傅的辛苦，也许就不会再抱怨师傅饭菜做得不够好了，而没有尝试过的学生，则会继续抱怨下去，毕竟不是他们自己做的饭菜，所以不懂得这些餐厅师傅的辛苦。这样看来，互换角色是解决问题的一种行之有效的办法。

在人与人的相处中，互换角色思考问题是很有必要的。在学生宿舍里，发生各种各样矛盾分歧的例子不胜枚举，究其原因，主要是因为舍友之间不懂得宽容、忍让，而他们之所以不能容忍舍友的各种行为，更是因为他们没有养成互换角色思考问题的习惯。如果对方都能站在彼此的立场上，认真思考：“如果我是他，如果我处于他那种境况，我又会怎样做呢？”这样互换角色思考过后，或许大家都会明白当初的怒火缘何而起，对这种纷争有没有必要继续纠缠下去，看待问题就有了新的认识，从而改变当初冲动带来的荒谬想法。



智慧点拨

生活中的许多矛盾都是因为人们缺乏互换角色思考问题的习惯造成的。夫妻

之间，稍有言语不合，就会争吵，闹得妻离子散。朋友之间，观点发生了分歧，就容易争执冷战，结果弄得分道扬镳。孩子与父母之间的矛盾，公说公有理，婆说婆有理，却谁也不服谁，最后孩子离家出走。这些本来是很小的问题，只因谁也不服谁，结果越闹越大，最后不得不以一种谁都不想看到的结局而告终。如果能用一种互换角色的态度面对生活中各种不如意的事情，多站在对方的立场上考虑问题，那么这个世界就会多了很多温馨的场面。

色彩心理效应



心理小故事

黑色桥上的自杀者

很多人都知道，伦敦泰晤士河上曾有一座黑色的桥，这座桥非常有名。但是它出名的原因却很特别，是因为每年在桥上自杀的人数惊人，政府对此也很无奈。后来有位心理学专家建议，如果将这座桥的颜色改为粉红色、天蓝色等更明亮的色彩的话，就可能使自杀人数大幅下降，甚至趋于零。

于是，人们根据这一建议将桥的颜色改为蓝色，果然自杀人数剧减。这一案例就充分说明了色彩对人的影响。但是有意思的是，这种影响虽然作用明显，却往往被人忽视，甚至连被影响者本人也察觉不到。

在现实生活中，颜色是普遍存在的，我们无法逃脱颜色对我们的影响，就像我们无法逃脱死亡与税收一样，然而颜色是通过什么途径影响我们的生活呢？为什么我们把“禁止通行”设计成红灯？为什么举重运动员在蓝色的体育馆里表现得更佳？



心理学解释

心理学家对此曾做过许多实验。他们发现，在红色环境中，人的脉搏会加快，血压有所升高，情绪兴奋冲动，而处在蓝色环境中，脉搏会减缓，情绪也较沉静。有的科学家也发现，颜色能影响脑电波，脑电波对红色的反应是警觉，对蓝色的

反应是放松。

其实，色彩心理是客观世界的主观反映。不同波长的光作用于人的视觉器官而产生色感时，必然会导致人产生某种带有情感的心理活动。色彩生理和色彩心理过程是同时交叉进行的，它们之间既相互联系，又相互制约。在有一定的生理变化时，就会产生一定的心理活动；在有一定的心理活动时，也会产生一定的生理变化。在心理学上，人们把这种由色彩的物理光刺激对人的心理发生的直接影响，称为色彩心理效应。

众所周知的是，从前的黑板是黑色的，为什么现在改成了墨绿色？为什么桌椅以黄色的居多？其实这些都与色彩心理效应是分不开的，设计者将黑板的黑色改为墨绿色，不仅仅是为了保护学生及教师的视力，还有就是纯黑的黑板与雪白的粉笔会形成强烈的视觉对比，学生在这两者之间的每次视觉转换都会给眼睛带来沉重的负担，进而造成潜在的心理压力。

至于桌椅为什么以黄色的居多？这同样是基于色彩对心率的影响而考虑的。

曾有外国科学家在关于颜色对人体的影响这个课题上做过多次实验，结果证明在淡蓝色的房间里，受试者脉搏减慢，同时，淡蓝色可降低高烧病人的体温；在红色的房间里，受试者脉搏加快，血压、呼吸等也发生变化；狂躁病人在粉红色房里，能很快心平气和到安睡；只有在黄色房间里人的脉搏正常。因此，用黄色作为教室桌椅的颜色是十分合理的。

当然，在桌椅颜色的选择上，我们还可以根据不同的情况尝试不同的方案，比如在学生比较活跃的科学课上，可以考虑将桌椅的颜色改为深蓝色等。

对于教室的桌椅采用黄色，或许有人会问：“那为什么不将教室的墙壁等也涂成黄色或者绿色呢？”事实上，教室色彩的设计必须符合心理学规律，色彩的搭配应以有利于学生的学习和教师的教学为前提。色彩搭配很奇异的教室，容易使学生分心，所以不宜把教室布置得过于五彩缤纷。

由此可见，利用人们的色彩心理效应，恰当地应用色彩不仅在工作上能减轻疲劳，提高工作效率，减少事故；在生活上能够创造舒适的环境，增加生活的乐趣；甚至在医学上也能利于治病。比如，我们会常常见到办公室、住宅采用明快的配色，给人以宽敞、舒适的感觉；儿童服色采用强烈、跳跃、闪烁、明快的配色更能表现出儿童的活泼、可爱等。



智慧点拨

在日常生活中，我们会发现红、橙、黄等色彩会让我们感觉暖和，而紫色、蓝色让我们有寒冷的感觉。其实，这种或冷或暖的感觉，并非来自物理上的真实温度，而是与我们的色彩心理效应有关，依据心理感觉对色彩的物理性分类。总的来说，人们在日常生活中既需要暖色，又需要冷色，在色彩的表现上也是如此，就像冬、夏不同季节的衣服，人们会采用不同色调的布料以使人产生温暖或凉快的心理感觉。

可见，我们时时都在应用色彩心理效应，只是平时没有充分意识到罢了。如果这种心理效应可以充分地被我们利用起来的话，那么，色彩定能发挥出更大的作用。

异性效应



心理小故事

男女搭配，干活不累

有两位顾客，分别是一男一女，他们同时在同一家商店里买了相同价格的洗碗机。碰巧的是，第二天他们俩的洗碗机都出现了问题，于是他们先后来到商店要求调换。结果先到的那位男士遭到了男营业员的冷落而不予调换，而后来的那位女性，却欢欢喜喜地捧着新换的洗碗机回家了。

男士气得直跺脚，旁边的人就说：“叫你老婆来准给你换。”后来，那位男士气急败坏，真的叫女朋友去调换。结果，他女朋友也换了一台。这位女朋友给一脸诧异的男友解释道：这就是异性效应的作用。



心理学解释

异性效应是一种非常普遍的心理现象。在人际关系中，异性间的接触会产生一种特殊的吸引力和激发力，并能让彼此从中体验到难以言传的情感满足，对人的生活和学习通常起到积极的影响。

心理学家发现，在一个只有男性或只有女性的工作环境里，尽管各方面条件优越且设施齐全，然而，不论男女，都容易疲劳，工作效率不高。我们经常会注意到，一组气氛和谐的团队中，男女比例总是比较均衡的，而且男女搭配起来工作，其工作效率普遍比同性的人一起工作要高。这也就是为什么人们总说“男女搭配，干活不累”的原因。

某所大学的法律系安排学生一起聚餐，联络感情。餐会共有三桌，其中两桌座位安排为清一色女生和清一色男生，而第三桌则是男女生混坐。每个桌子上都摆满了美味佳肴，半个小时过去了，男生那一桌将菜吃得精光，最后菜盆个个底朝天。他们吃完后瞥向其他餐桌，傻了眼，就自己这一桌子的菜被扫得一干二净，好像前世没有吃过似的。女生那桌，一桌子的菜几乎还没有动过。而男女混坐的那桌，男生女生都文文雅雅地边吃饭边聊天，餐桌上洋溢着一种自信、融洽的喜悦气氛。后来那两桌清一色的男生女生面面相觑，觉得不好意思，一个个悄悄地离开了餐桌。

其实，这是系里学生会与公关部想利用元旦聚餐的机会，进行一次异性效应的试验。男女生分开编桌是典型对应组；男女生混合编桌是主试组。通过实验，他们认为异性效应是客观存在的，如果男女搭配起来，就会产生异性效应，它不仅可以优化关系而且还起到陶冶情操的作用。在公关活动中，有目的地运用异性效应，能够营造出一种和谐的气氛，这样更有利于公关活动的开展和公关目标的实现。

有位女中学生在进行心理咨询时透露，自己在初一时看到男生就厌烦，但到了初二忽然变得想和男生说话了，有时看到男生过来就会情不自禁地笑脸相迎，欢天喜地地跟对方打招呼，教室里只要有男生在她就会有学习的动力，和男生一起做事，总想表现自己，以引起男生的注意。

花季年华的少男少女普遍对异性存有好奇和好感，因此想接近异性是正常现象。事实证明，青春期男女的体味对于异性有很大的吸引力，它能增进男女双方的爱慕之情，让彼此产生好感。有异性参加的活动，活动中的男女参与者之间对于异性气味的心理需求便可以得到满足，气味相投能让他们彼此之间相处融洽，工作也就干得更出色，让整个团队充满着青春活力。反之，如果一项活动全是女孩或者全是男孩参与，则阴阳不相协调、自然，活动的气氛也就不会如前者那样融洽了。



智慧点拨

现代女性也因为异性效应的微妙作用而凸显了她们特有的性别优势。不少女性在各种社交活动中挥洒着自己的女性魅力，让异性效应发挥其最大的功用，帮助自己建立关系和谐的交际圈。而男性也乐此不疲，愿意跟同年龄的女性和谐交往。

异性间相互交往及由此而产生的愉悦的情绪体验是一种良好的、积极的心理反应，它不仅有益于男女双方的身体健康，而且会牵动整个肌体的神经，并激发人的各种潜能，得到意想不到的效果。精神气爽、活力四射的文化氛围靠的就是这种异性效应的作用。

流言效应



心理小故事

流言比非典还可怕

在《战国策》中有这样的一则故事。有一个和曾参同姓名者杀了人，于是，有人去告诉正在织布的曾母，说：“曾参杀了人了。”曾母不信，说：“我很了解我的儿子，他不会杀人。”过了一会儿，又有人去跟她讲曾参杀人了，曾母还是不信，仍然织着布。又过了一会儿，当第三次有人来讲曾参杀人之后，曾母便再也坐不住，放下织布的梭子翻墙逃走了。就连曾参这样贤德的人，他的母亲都尚且按捺不住而听信了流言，更何况是普通人呢？从这则故事中，可以看见由于屡次听到来自不同的人相同的讯息，往往听者就会信以为真。这就是所谓的流言。



心理学解释

从社会心理学角度看，流言是在人们之间相互传播的有关某种社会现实问题的不确切消息，这种传播一般是口头的、非正式的和非官方的。比如有几个人说你坏也许你还不以为然，但当大部分人都指着你说你坏的时候，也许就连你自己都不得不怀疑起自己来了。这就是流言效应。

流言和谣言有一定的区别，虽然二者都是广泛传播不确切的消息，但是谣言一般怀有恶意，流言则往往不是故意去伤害某人。虽然流言的后果不一定有害，但是，大多会在人们的心理上产生恶劣的影响，干扰人们的精神生活和社会生活，在特殊时期，更不利于人们应对重大恶性事件和灾难。人们对流言很容易产生一种“宁可信其有，不可信其无”的心理，从而致使流言广为传播。在社会心理学中，人们把流言对个人心理与行为造成的消极影响的现象，称为流言效应。

流言作为一种社会现象由来已久，它具有煽动功能。G·奥尔波特等人对此也做过实验，他们发现口头传播流言后，其内容会发生明显的歪曲。一般来说，流言呈S型传播，先是缓慢传播，后来不断加快，当达到高潮时（多数人皆知时）又变得缓慢起来。一旦流言被传开，并且在传播过程中歪曲内容的话，就很容易达到以假乱真的效果，并将极具破坏性。

流言效应的影响是不容忽视的，有人戏谑地将流言与当时的非典进行比较，得出一个重要结论——非典与流言相比有“三不及”：一是速度不及，非典主要是靠飞沫传播，怎么能有光纤通信和网上在线的速度快？二是范围不及，病毒一天能侵害几百人就算高了，但广东二月间竟爆出单日手机非典短信超过800万条的纪录；三是“毒性”不及，病毒不过是让几千人受苦受难，而流言则让亿万人惶恐不安。

其实，流言是一种无法避免的社会现象。首先，在社会变化剧烈或出现天灾人祸时，流言较多。例如非典时期，每个人的心理都缺乏本来应该有的安全感，而对于该如何行动却一片茫然，急切希望找到解决问题的办法，因此对自己所关注的事情总想了解 and 议论，以维护心理平衡，这样一来，流言便产生并传播开来了。其次，在常规信息渠道受阻时，在缺乏信息或信息不清时，流言就会增多。在流言还不明朗的时期，在无形中就会造成人们的心理压力，人们获得的信息严重不足，心理不得不产生怀疑。最后，对于迫切关心的事情、非常稀奇的事情、深感憎恶的事情，也容易产生流言。人们对这些事情越是重视，就越容易轻信关于此事的流言，并急于告诉他人，从而炫耀自己的消息灵通以赢得他人的尊重，或者以此来满足好奇心，或者以此来发泄心中的不满和愤恨。



智慧点拨

流言不一定不真实，却一定不能轻信。作为一种不可避免的社会现象，流言效应产生的负面效应要远远大于它所带来的信息传达这样的正面效应，所谓“千

人所指，不病而死”，一代名伶阮玲玉的“人言可畏”已经向人们发出了血泪控诉，因此，“流言止于智者”是我们应该时刻谨记于心的箴言。

心理摆效应



心理小故事

狂欢后的悲剧

每年当高考这出大戏落幕之后，“放松”都会取代“冲刺”而成为热词，几乎所有的考生都有“彻底解放”的感觉。“解放”之后的考生们有太多的理由宣泄自己的感情。但是从“泰山压顶”到“轻若鸿毛”之间巨大的心理落差，如果把握不好，也会产生问题。比如，通宵达旦打牌，不分昼夜上网，夜不归宿游逛，呼朋引类喝酒……这样玩乐失度，实际是适得其反。

前不久就有媒体报道：高考结束后，某考生因为考上了某所著名大学，于是邀请了一大帮同学朋友喝酒庆贺。最后因为酒后驾车出了重大交通事故，造成四死一伤。这不能不说是典型的乐极生悲的惨剧。



心理学解释

考后放松，无可厚非，然而过度的放松就变成了放纵；放松调节身心，放纵却只能使身心俱创。两者一字之差，结果却南辕北辙。心理学家认为，人类情感就像大海的波涛一样，变化中的起伏涨落是遵循着一定的规律进行的。人类的情感容易受外界刺激的影响，因此具有两极性，每一种情感都存在着与之相对立的情感状态，在一定程度上它们还会相互转化。实际上，这种乐极生悲的心理变化是心理摆效应发挥作用的结果。

心理学家把情绪分为正负两极，引起人们兴奋的是正极，导致人们失落的则是负极。心理摆效应是指人的感情在受外界刺激的影响下，具有多度性和两极性的特点。每一种感情具有不同的等级，还有着与之相对立的情感状态，如爱与恨、欢乐与忧愁等。当某种情感的程度越高、情绪越强烈时，“心理钟摆”就会摆动得

越高，呈现出的“心理斜坡”就越大，这时，“钟摆”就很容易迅速荡到另外一头，也就是说感情和情绪容易向相反的状态转化。因爱生恨、喜极而泣、乐极生悲等都可以用心理摆效应来解释。

有些城市里的白领，每到星期一上班时，就会出现疲倦乏味、食欲不振、精神不集中、记忆力下降等现象，分析其缘由，还是由一种心理落差造成的。星期一的前两天是休息日，已经连续工作了五天的人们当然要抓住这两天好好放松一下自己，而接下来就是星期一了，是下一个五天工作的开始，此时，丰富多彩的休息日和枯燥乏味的星期一之间就会形成强烈的对比，“心理斜坡”变大。这时，心理摆效应就开始发挥作用了。

人生的大起大落在一定程度上影响着人的身心健康，范进中举本是皆大欢喜的事情，而他最后却因为兴奋的刺激过度而疯掉，就是因为“心理钟摆”的幅度过高而使人的精神走向另一个极端。生活中的每一种情感都有不同的等级，在特定背景的心理活动过程中，情感的等级越高，“心理斜坡”就越大，也就越容易走向相反的心理状态。

受心理摆效应影响的人容易情绪化。经常听到有朋友说他刚才心情很好，忽然之间就变得很浮躁不安，这就是情绪化的反映。过于情绪化的人时而高兴、时而忧伤，这种情绪变化总是在心理的两极来回摆动，于是经常大喜大悲，而且两者之间的时间间隔非常短，若长此以往，将对人的精神造成极大的伤害。情感波动在两极之间会让人的心理变得疲惫不堪，甚至萎靡不振，这也是为什么情绪化的人遇事总是反应强烈且处理事情比较偏激，比一般人更容易犯错误的原因所在。



智慧点拨

人们是可以感觉到自己情绪的存在，既然如此，那人们也可以发挥自己的主观能动性，控制不良情绪，把即将产生的某种伤害扼杀在萌芽阶段，避免心理摆效应带来的不良效果。要知道，人生不可能总是高潮，生活也不可能永远是诗，生活有乐也有苦，不要总希望永远生活在激情、浪漫、刺激等理想的境界之中，而对平凡的生活状态心存排斥。生活总是因为它内容的丰富而显得多彩，我们应该学会体验各种生活状态的不同乐趣，既能在激荡人心的活动中体验激情，又能在平淡如水的日常生活中享受悠然自得的生活情趣。只有这样以平常心去对待生活中的起起落落，我们才能避免让情绪牵着自己的鼻子走。

情绪效应



心理小故事

野马因何而死

在非洲草原上有一种动物叫吸血蝙蝠，它虽然身体极小，却是比它大成千上万倍的野马的天敌。这种吸血蝙蝠常常吸附在野马的大腿上，吸取野马的血液。野马在受到这种吸血蝙蝠的挑战和攻击后，便开始不断地蹦跳、狂奔，以求甩掉吸血蝙蝠，但总是无法奏效。蝙蝠仍然从容地吸附在野马的身上，落在野马的头上，不断地吸取野马的血液……而野马常常在暴怒、狂奔和流血中无可奈何地死去。

事实上，根据动物学家们的分析，吸血蝙蝠所吸的血量对于野马而言是微不足道的，远不足以致野马于死地，而野马死亡的主要原因是由于自己的狂奔、暴怒所致。蝙蝠吸血对野马来说只是一种外界的挑战，属于外因，而野马对这一外因的剧烈情绪反应才是导致其死亡的真正原因。情绪的恶化的确容易导致死亡，这种因芝麻小事而大动肝火，以致因别人的过失而伤害自己的现象，就是情绪效应，也被称为“野马结局”。



心理学解释

某报纸曾报道过一则消息，说一对年轻夫妇因某事件争吵起来，情绪都十分激动。正在这时，妻子怀里的婴儿突然哭了起来，于是妻子就开始给孩子喂奶，孩子便安静了下来。可是过一会儿，却发现孩子无声无息地死掉了。后经检查发现，孩子是被毒死的。原来孩子的死亡是被母亲生气时体内分泌的毒素毒死的。

由此可见，恐惧、焦虑、抑郁、嫉妒、敌意、冲动等负面情绪作为一种破坏性的情感，不仅会导致身心疾病的发生，严重时还能危害到人的生命。这就是人们常常忽略的情绪效应，它可以在人们各种负面情绪的爆发中让人死于猝然，带来因小失大的“野马结局”。

为什么这种负面情绪能够带来“野马结局”呢？据医学心理学家的分析，一个人大发脾气或生闷气时生理会产生一系列的变化和反应，致使人体各部位损伤，甚至危及生命。生气、发怒时会伤心损肺，伤脾损脏，甚至伤肾损肝，以致诱发一系列非病态的疾病产生，出现面色苍白、全身无力、四肢发冷、尿道受阻或失禁等生理现象。

此外，生气还会伤脑失神。当人发怒时会心理失常、情绪高涨、神志恍惚。在这样的情况下，大脑中的“脑岛皮层”受到刺激，长久后就会改变大脑对心脏的控制，影响心肌功能，引起突发的心室纤维颤动，致使心律失常，甚至心搏停止而死亡。

情绪效应具有传递性，在这个竞争激烈、压力过大的社会里，人们更容易将恶劣的情绪传递给他人。有这样一个故事：一位部门经理被上司训了一顿后，心理气愤难忍，就找了个理由，把他手下的一个业务员大骂了一通；这位业务员挨骂之后，满腔怒气得回到家，看见儿子不做作业，便把怒气撒在儿子身上，把儿子打了一顿；儿子气得将角落里的猫咪狠狠地踢了一脚；莫名挨揍的猫咪受了气，逃出大门，一头撞在了路上刚好开过来的大卡车的车轮下。可见，负面的情绪如果处理不当，将会波及更大的范围，产生更多的恶劣情绪，发生更多的不幸。



智慧点拨

有句古话：生活不如意事常八九。在生活中，人们难免会遭遇不顺心的事情，若不能宽容待之，一时情绪激动，甚至暴跳如雷、大发脾气，会严重危害自身健康。经常生气的人容易衰老、生病，很难健康长寿。生活中的许多人其实并非是死于生理病因，而是被“气死的”。因此，为了自身和他人的健康，学会克制消极的情绪是很有必要的。

第 8 章

人是如何感知世界的

触摸效应



心理小故事

抱着妈妈就不痛了

一个小男孩病了，妈妈带他去医院里看医生。在医生准备打针时，看着长长的针头，小男孩哭了，因为他怕痛。妈妈说：“孩子，不要怕，你只要趴在妈妈的怀里，紧紧地抱着妈妈就不痛了。”小男孩听话地趴在妈妈的怀里，妈妈温柔地抚摸着孩子的头部和背部。果然，小男孩觉得那一针没有想象中的那么痛。他奇怪地问妈妈：“妈妈，是不是那痛转到您身上了？”妈妈笑着点了点头。

第二天，小男孩还得到医院里去打针，这次是爸爸带他去的。刚进注射室，小男孩就说：“爸爸，打针的时候您抱着我吧。”爸爸大声说：“这么大的人了，还要大人抱着打针，丢人不丢人啊？快去！自己趴到椅子上！”

结果，一看到医生拿着针管走过来，小男孩就开始“痛”了。当针尖扎进小男孩皮肤里面时，他立刻痛得大哭起来。同样是打针，小男孩抱着妈妈的时候，就感觉不到疼痛，而独自趴到椅子上打针时，却痛得大哭。难道妈妈的怀抱真的有消除疼痛的力量？



心理学解释

心理学家研究证明：温柔的触摸产生的感觉，可以使人的神经系统中的化学物

质发生变化，从而缓解紧张情绪，让人增加自信，甚至还可以提高人的免疫功能。

一位国外心理学家曾做过这样的实验：对早产儿进行每天 45 分钟的抚摸。一般情况下，早产儿都生活在被隔离的环境中，不会与外界碰触，以免阻碍他们生长。然而在这次试验中，心理学家对 20 个早产儿每天做 3 次、每次 15 分钟舒缓而有力的抚摸。结果发现，到了 10 天，接受抚摸的婴儿比没有得到抚摸的婴儿平均重 47%，而且睡眠质量和灵敏程度也都有所提高。到第 8 个月末的时候，他们的智力和体质都有了明显提高。而且，接受抚摸的婴儿离开保育箱的时间比其他婴儿平均提前了 6 天。心理学家得出结论：“抚摸能有规律地刺激生长激素的分泌，进而促进消化吸收功能。”

心理学研究表明，那些经常被触摸和被拥抱的孩子的心理要比缺少这些的孩子健康得多。由于东方人在表达感情方面，常常表现得很含蓄，因此，中国的孩子远比西方国家的孩子得到的拥抱少，到了 10 岁左右，就很少有人再拥抱他们了，直到成年之后谈恋爱时才会和另外一个身体有接触。也就是说，他们通常在 10 来年或更长的时间里，没有身体的亲密接触。

著名歌星张学友在做客《艺术人生》时曾提到了自己的妈妈。他说母亲不仅是早年家庭的生活支柱，更是自己少年时心灵最后的庇护港湾。他很想拥抱自己的母亲，但直到 40 岁的时候，他才下定决心，并且下了一个月的决心，才有勇气第一次拥抱了自己的母亲。

美国著名心理学家赫洛德·傅斯博士说：“拥抱可以消除沮丧——能使体内免疫系统的效能上升；拥抱能为倦怠的躯体注入新能量，使你变得更年轻，更有活力。在家庭中，每天的拥抱将能加强成员之间的关系，并且大大减少摩擦。”

爱丽丝是一个美国姑娘，三年前来到中国工作。到中国半年后，她经常感到浑身不舒服，医生的常规医学检查也查不出有什么毛病，这使她更加紧张和焦虑。有一天，她的一个亲密朋友到中国看她，她们激动得长时间紧紧拥抱在一起。奇怪的是，那天晚上，爱丽丝感到浑身非常轻松，心里有说不出的愉悦。她忽然一下明白了，来中国半年了，居然从来没有人拥抱过她。

身体语言是人与人之间最重要的沟通方式，触摸是身体的本能需要。在中国的社会上，父母的焦点经常集中在眼前的家庭事务上，而从不关注孩子的心灵世界与情感交流的需要。夫妻之间也是只强调“我们在一起”就够了，其他形式的情感表达一概省略，朋友之间也是一样。如此一来，就造成了中国人身体语言

的贫乏，也让本该充满温情的家庭变得越来越冷漠。

纽约曾经出现过——个“Cuddle Party”（拥抱派对），它很快成为了一种最新的时尚风潮，风靡到加州和其他国家。“拥抱派对”的创办者雷德·米豪尔克是一个性教育工作者和按摩师。他认为，每个人都有接受异性拥抱的需要，很多人参加派对是因为他们得不到所需要的温暖。除了家人、同事、朋友等，周围擦身而过的都是冷漠的陌生人，他们渴望一个温暖的拥抱。这个派对就是为他们举办的。

在派对上，大家都穿着各式各样的睡衣，睡衣上挂着一个牌子，上面写着自己的名字。大家可以随意互相拥抱，但不能谈论性或其他一些敏感话题。派对开始时，大家围成一圈，然后伴随着轻柔的音乐开始拥抱，拥抱主要是抚摸背部和面对背的贴卧，在派对结束时，大家会拥抱在一起。



智慧点拨

人的身体在接触中不仅感受着各种生物特征，如心跳、呼吸、味道和气味，同时也在传达着心理信息，如情绪、情感和意志。西方人认为：一个长期不被别人拥抱的人，是孤独的；一个长期不去拥抱别人的人，是冷漠的，他的感情也是枯竭的。

拥抱甚至被心理学家用来治疗某些心理障碍。人类行为学家研究证明，一个从小在妈妈拥抱中成长的孩子，性格和智力都会得到很好的发展。相反，缺少妈妈拥抱的孩子，不仅性格容易偏向孤僻，心理和智力也会受到严重影响。可见，亲情和生命的连接并不是以提供衣食为主要特征，而是通过亲密的身体接触使双方都得到安慰。成年人心智的健康与完善，同样需要身体触摸这种行为疗法的持续支持。

感觉剥夺



心理小故事

人类为何不能与世隔绝

20 世纪 50 年代，在心理学界流传着一个故事，一位心理学家为了弄清当与外界所有刺激隔绝时大脑会怎样，就异想天开地制造了一个大木箱，他把大木箱放在大海的水面上，自己躺在木箱里，他在完全黑暗而安静的状态下在水

上漂浮了数小时，他感觉不到任何物质的存在。然后，这位心理学家开始出现了痛苦、绝望的情绪。从木箱里出来之后，他在很长时间内精神都是恍惚的。

这位心理学家在海上黑暗的木箱里感受到了无法忍受的痛苦，是因为感觉剥夺的原因。感觉剥夺是指有机体与外界环境刺激处于高度隔绝的特殊状态。在这种状态下，各种感觉器官接收不到外界的任何刺激信号，经过一段时间之后，就会产生某些病理心理现象。



心理学解释

人是社会性动物，丰富多变的环境刺激是有机体生存发展的必要条件。大脑的发育、人体的成长是建立在与外界环境广泛接触的基础之上。只有通过社会化的接触，更多地感受到和外界的联系，人才可能拥有更多的力量，更好地发展。如果外界的声音刺激、光刺激、触觉刺激都被排除，人就会发生某些病理心理现象。感觉剥夺现象在特殊环境下的工作人员身上时有发生。飘落孤岛的海上遇难者、沙漠远征的人都有可能发生感觉剥夺现象。

1954年，加拿大的一位心理学家曾经进行过一个著名的感觉剥夺实验。实验中给被试者戴上半透明的塑料眼罩、纸板做的套袖和厚厚的棉手套，躺在一张床上什么也不用做（除了吃饭和上厕所），时间要尽可能的长，每天的报酬是20美元。当时大学生打工一小时大约只能挣到50美分，这让很多大学生都跃跃欲试，认为利用这个机会可以好好睡一觉，或者考虑论文、课程计划。

实验者认为这些被试的大学生起码会在隔离室里待上几天，结果有一半的被试者不到48小时就放弃了实验。尽管报酬很高，却几乎没有人能在这项感觉剥夺实验中忍耐3天以上。在实验的感觉剥夺期间，隔离室中的被试者表现出了明显的紊乱现象，他们没法解决简单的问题，感到恐慌，进而产生幻觉，出现注意力涣散、思维迟钝、紧张、焦虑、恐惧等反应。当实验进行到第4天时，被试者出现了双手发抖、不能笔直走路、应答速度迟缓以及对疼痛敏感等症状。有的被试者在停车场不能正确地判断自己的车子和别人车子之间的距离，这种现象是极为可怕的，如果不及时制止，后果将不堪设想。

此外，实验者继续进行了追踪调查，发现被试者在实验结束后，需要3天以

上的时间才能恢复到原来的正常状态。

这说明人们在日常生活中，需要接受各种刺激，以及由此而形成的各种感觉是很重要的。丰富的、多变的环境刺激是人生存的必要条件，人的身心要想保持在正常的状态，就需要不断地从外界获得刺激。

感觉剥夺现象的研究不仅对于讨论病理心理现象有其理论意义，而且对于特殊环境下（航天、航海、潜水等）的工作人员有着重要的实践意义。加拿大、美国、前苏联、英国、法国、日本等很多国家都建立了专门的研究机构，进行感觉剥夺的研究。



智慧点拨

在现实生活中，有时候，人会对某些外界刺激感到厌烦，萌发与世隔绝的念头；有些人因为特殊原因，可能要身处与外界相对隔绝的环境当中，或者要高度集中精神以减少外界刺激的干扰。但是，真正与世隔绝的状态，是不健康的，人的身心要想保持在正常的状态下进行工作，就需要不断从外界获得新的刺激。丰富的、多变的环境刺激是人类生存与发展的必要条件。

心灵感应



心理小故事

说曹操，曹操到

一对夫妇正在一家餐厅吃饭，他们边吃边聊着孩子在学校的近况。这时候，丈夫忽然停下刚才的话头，说了一句无关的话：“不知道老李在美国生活得如何？”老李是他们夫妇的朋友，一年前去了美国。他太太惊讶地说：“真奇怪，几秒钟前我也正在想老李在美国生活的状况呢！”难道人与人之间真的有心灵感应？

人们常常有这种经验：有时正在谈论或者刚刚想到一个人，这个人就出现了。于是，我们就感叹：真是“说曹操，曹操到”。再比如，我们突然想到某首歌的时候，旁边突然就有人唱起了这首歌，于是我们很纳闷：这首歌明明是一

首老歌了，很久没有人唱了，我怎么突然就想起了这首歌？而且旁边的人居然也和我想到一起了？如何从心理学角度来解释这类巧合的现象呢？



心理学解释

事实上，许多似乎无法用常规解释的所谓神奇之事，是因为我们对事情在发生之前、之时或之后的背景知识了解得不够多，也许在大多数情况下，这种背景知识我们将永远无法了解到。上面提到的在餐厅吃饭的夫妇同时想到同一个朋友，是因为当他们偶然向门口处看时，发现刚好有一个与老李长得非常像的人路过。推想一下，这个人应该是刚从他们的桌前走过。只不过当时两人在专心谈话，意识中都没有注意到这个人，但这个人的存在激起了两人潜意识中对共同朋友的想念。

对于旁边有人突然唱出了自己心中正在想的某首歌这个奇异事件，如果我们稍稍想一想，就会发现，原来刚刚楼下的音像店正在放这首歌，或者谁的手机铃声刚刚响过这个旋律，只是当时大家都没有在意罢了，但是这首歌确实刚刚在附近的某处出现过。

但是，人们似乎都更愿意相信：世界上存在着超出于因果关系之外的奇特事物，因为人们天生具有一种对特异现象的喜好，因此人们似乎都愿意相信这种不合常规、不合乎逻辑与情理的事情的存在。弗洛伊德做过如下评论：“人类一般具有轻信倾向以及对于奇迹的崇信。”对此，弗洛伊德解释：“虽然生命把我们置于它的严格规则的控制之下，但一开始人们就产生了一种抵抗，以反对思维规则的严酷性和单调性，反对实在性实验的要求。理性变成了敌人，它剥夺了我们如此之多享受的可能性。我们发现，我们也许会得到很多的乐趣，哪怕暂时摆脱理性的束缚，沉浸于无聊的诱惑之中。”

换句话说，当人们认识到自己生存于一个因果关系的大网中，受到必然性的制约时，理性告诉人们不得不接受这种处处受束缚的命运时，情感却宁愿相信：存在着超出于因果关系之外的奇特事物。

弗洛伊德就曾经遇到过这样一个例子。在得到教授头衔后不久的一天，弗洛伊德正在一条大街上走着。忽然，他心里冒出一个念头：几个月前，我曾治疗过一对夫妇的小女儿，但那对夫妇对我的治疗不满意，转而求助于另一个权威了。

但是，我知道这个权威是不可能治好他们女儿的病的，他们最终还是要回过头来找我。那时候我就会对他们说：“现在我是教授了，你们便信任我。既然我是讲师时你们不信任我，那我当了教授对你们也是没有什么用处。”正当这时，弗洛伊德突然听到一声：“晚安，教授。”弗洛伊德被吓了一跳，他的幻想被打断了。抬头一看，正是他刚才想到的那对夫妇。

后来，弗洛伊德对此解释道：“那条街既笔直又宽阔，行人稀少，随便一瞥便可见到二十步远。其实，我早就看到他们两人正在迎面走来，但内心却不愿认他们。”



智慧点拨

王国维先生曾说过：“人生中可爱者不可信，可信者不可爱。”理性告诉我们的是可信的，但却因其不可爱而受到情感的排斥，而那些可爱但是不可信的受到理性排斥的事物却受到了情感的热烈欢迎。在大多数的人的内心中，都充满了这种理性与情感之争。在这种情况下，也就难怪人们会相信并传播一些理性所排斥的“奇异事件”了。

错觉



心理小故事

草船为何能“借”箭

赤壁之战之前，周瑜见诸葛亮机智多谋，就想设计杀死他。于是，周瑜想出了一个主意：他要求诸葛亮在十日内监造十万支箭，如不能完成，便要处死他。谁知诸葛亮听了，却对周瑜说：十天的时间太长了，他只要三天就可以完成任务。周瑜听了很是纳闷，就算是十天，也不可能造出十万只箭来，何况是三天，这可是诸葛亮自己找死，怨不得别人。

诸葛亮不慌不忙，暗中吩咐鲁肃扎了千余个稻草人，分别放在 20 只船上，船上全用青布幔遮盖，每船上军士 30 人。到了第三天，诸葛亮邀鲁肃一起上船，带领 20 只船向北岸进发。原来这天大雾弥漫，对面看不见人。当船接近曹操水

寨之时，诸葛亮突然吩咐擂鼓呐喊，假装进攻，大雾中曹操怕有埋伏，只好让水军弓弩手乱射，曹军射来的箭全都插进了稻草人身上，于是，诸葛亮不费半分之力，就得到了十万余只箭。



心理学解释

在草船借箭的故事里，诸葛亮利用了心理学上所说的“错觉”，完成了他“监造”十万支箭的重任。错觉是对客观事物的一种不正确的、歪曲的感知，即把实际存在的事物感知为性质完全不同的另一种事物。诸葛亮就是利用大雾作掩护，使曹军把船上的稻草人误认为是士兵来进攻，产生了错觉，因此大量放箭，从而使诸葛亮轻易得到十万多支箭。

错觉在生活中普遍存在，由视觉、听觉、味觉、嗅觉等所构成的知觉经验，都会产生错觉。错觉可分为生理性错觉和病理性错觉。生理性错觉一般正常人均可产生，例如，在火车未开动之前，常因邻近车厢的移动，觉得自己车厢已经开动；在火车尾部窗口俯视铁轨时，若火车是开动的，就会觉得铁轨好像是从车底下向后迅速伸出；若火车突然减速，就会觉得铁轨好像是向车底迅速缩进；有时候我们把筷子插在水中，就会看到筷子变弯了；当我们凝视电扇转动时，就会觉得它忽而正转，忽而倒转，甚至有时会有暂时停止不动的感觉。错觉也可以发生在其他知觉方面。如当你一手拿着一公斤棉花，另一只手拿着一公斤铁块时，你会感到铁块重，这是形重错觉。这些错觉，经过别人指正或自己的证实，有的可以纠正，而病理性错觉，则不能纠正，是精神病人常见的症状之一。如病人会把屋角的小狗看成是大狮子而惊慌失措。

引起错觉的原因有很多。当外界感知条件不佳、视听觉功能减退、客观刺激不清晰、强烈情绪影响、想象、暗示以及意识障碍等都能引起错觉。比如当人们仰望天空的时候，会把变幻的白云想象为一条白狗；胆小者夜晚独自走路的时候，由于心中害怕，会把树木当成人形，把自己的脚步声误认为是有人在追赶；对亲人的长久思念，会把风声误认为亲人回来的敲门声。出现这些错觉不一定都说明有病，因为健康人也会出现错觉，而这些错觉都是人们可以自行矫正的。

在病理状态下，尤其在各种不同程度的意识障碍时，常常会出现错觉。如感染、中毒或躯体疾病引起的谵妄状态时，病人会把挂在门上的衣服当做鬼怪。在情感性精神病时也会出现错觉，在《红楼梦》第五十七回中，宝玉看见什锦格子上陈设的金西洋自行船，便指着乱叫说：“那不是接他们的船来了，湾在那里呢。”后来宝玉将船掖于被中，说：“可去不成了！”这里宝玉的行为就是因为产生了一种病理性的错觉。



智慧点拨

错觉虽然给人带来诸多不便，但是，通过对错觉的研究，可以更全面地了解人们认识产生的条件、过程和特点，以便防止错觉或利用错觉。比如在军事上，常常要利用错觉以迷惑敌人。当二人以上被追捕时，为掩护主要成员逃走，次要人员可以有意识暴露目标，引诱敌人追捕自己，使敌人产生错觉，而让主要人物乘机逃走。

刻板印象



心理小故事

阿拉伯人的遭遇

美国“9·11”恐怖袭击发生后的一天下午，在纽约的一家大型超市里，突然出现了两个阿拉伯人，这两个阿拉伯人正在选购日用品，突然一个女人大喊：“恐怖分子！”正在购物的人们纷纷转过身来，看到了那两个阿拉伯人。立刻，超市里开始骚乱起来，女人们尖叫着往外跑，紧接着，矿泉水瓶、食品罐头、鸡蛋等，纷纷向这两个阿拉伯人身上砸去，直到这两个人抱着头跪在地上求饶。后来调查得知，这两个人只不过是来美国留学的阿拉伯留学生而已。



心理学解释

不可否认，在好莱坞的电影中，阿拉伯人总是以恐怖分子的形象出现，“9·11”

恐怖袭击发生后，一些无辜的阿拉伯人因为长得像恐怖分子而遭到白人的袭击。这都是因为美国人对阿拉伯人已经形成了一种难以改变的刻板印象。

在生活中，人们都会不自觉地把人按年龄、性别、外貌、衣着、言谈、职业等外部特征归为各种类型，并认为每一种类型的人有着共同的特点。在心理学中，刻板印象就是指人们对某个社会群体形成的一种概括而固定的看法。当我们还没有进行实质性的交往时，就对某一类人产生了一种不易改变的、笼统而简单的评价，这是我们认识他人时经常会出现的认知错觉。

刻板印象的例子在我们日常生活中比比皆是。例如，当见到一个肌肉发达、身材高大、穿着运动服的人，就很自然地认为他必定是一个运动员。买水果的时候，人们一般爱买黄皮橘子而不爱买青皮橘子，尽管这两种橘子一样甜，一样好吃。因为在人们的印象中，青色的橘子是未成熟的、酸的。人们见到东北人，就认为这人一定很爱喝酒；见到湖南人，就认为这人肯定很能吃辣的；见到山东人，就认为此人一定很豪爽，等等。

刻板印象的形成，主要是由于我们在人际交往过程中，没有时间和精力去和某个群体中的每一位成员都进行深入的交往，而只能与其中的一部分成员交往，因此，我们只能“由部分推知全部”，由我们所接触到的部分，去推知这个群体的“全体”。

刻板印象一经形成，就很难改变，并且在许多方面影响着人们的生活。例如，市场调查公司在招聘入户调查的访员时，一般都选择女性，而不选择男性，因为在人们心目中，女性一般来说比较善良、较少攻击性、力量也比较弱，因而入户访问对主人的威胁较小；而男性，尤其是身强力壮的男性如果要求登门访问，则很容易被拒绝，因为他们更容易使人联想到一系列与暴力、攻击有关的事物，使人们产生防卫心理。

刻板印象在某些条件下，有助于把现实中的人们加以归类进行概括性地认识，成为认知他人的捷径。在对于具有许多共同之处的某类人在一定范围内进行判断，不用探索信息，直接按照已形成的固定看法即可得出结论，这就简化了认知过程，节省了大量时间、精力。但是，它又是一种简单的认知，常常会造成偏见，阻碍人与人之间正确印象的形成。在被给予有限材料的基础上做出带有普遍性的结论，会使人在认知他人时忽视个体差异，从而导致知觉上的错误，妨碍对他人做出正确的评价。例如，某人给人的印象可能是比较爱攻击别人，当他与别人闹矛盾或

发生争执时，人们通常都会认为是此人的错误，而忽略了客观地调查事情发生的真正原因。

刻板印象是人头脑中存在的以往经验的反映，但由于在各类人当中广泛存在着差异性以及社会发展变化的影响，同一类人的形象不可能是一样的，也不可能是固定不变的，即使是同一个人，在不同的时期和不同的环境下也会发生语言、行为甚至性格等方面的变化，此所谓“士别三日，当刮目相看”。所以，以不变的固定形象为依据去认识千差万别、不断变化着的人们及其行为方式，显然会使我们的认识出现偏差，导致做出错误的判断和决策。因此，我们必须在实际生活和工作中克服这一效应给我们带来的消极影响，力求全面、正确地认识我们周围的人和事，减少判断和决策的失误。



智慧点拨

既然刻板印象普遍存在，又有很多消极的影响。因此，人就要学会摆脱别人对自己的刻板印象。例如，当你发现领导对你存在刻板印象，这时就更应该搞好自己的工作，注意自己的一言一行，主动向领导汇报工作，或者主动找领导谈话，看领导对自己是不是有什么误会，等等。

此外，我们也要有意识地去克服对别人或者其他事物的刻板印象。这就要求我们遇事一定要掌握全面的材料，具体问题具体分析，留意个别差异，有意识地重视和寻求与刻板印象不一致的信息。另外，还要克服群体感情。群体感情容易走向极端，不是偏好，就是偏坏；况且，群体与其成员是有距离的，一概而论不符合实际。应该与群体中的成员广泛接触，不断地检索验证原来刻板印象中与现实相悖的信息，最终克服刻板印象的负面影响而获得准确的认识。

从事同一种职业、居住在同一个地区、属于同一个种族的人总会有一些共同的特征，因此，刻板印象一般说来都还是有一定道理的。但是，“人心不同，各如其面”，刻板印象毕竟只是一种概括而笼统的看法，并不能代替活生生的个体，因而“以偏概全”的错误总是在所难免。刻板印象是普遍存在的，它在日常生活中对人的影响很大，人们了解了这种心理，多注意自己的言与行，这对自己的工作、生活和学习都有很大帮助。

光环效应



心理小故事

疯狂的追星少年

王鸿从 16 岁开始就痴迷一位香港明星杨某，他看遍了杨某的影片，唱遍了杨某的歌曲。自从迷恋上杨某之后，他就辍学开始了疯狂的追星之旅。尽管王鸿的父母百般劝阻，可是王鸿追星的热情不但没有得到减缓反而越来越严重。在王鸿的眼里，杨某就是他的偶像，他在生活中极力模仿这位明星，从服装、发型，到说话、做事的方式，无一不是竭尽全力地模仿。王鸿容不得有人在自己面前说杨某的任何不是，父母也不例外。在王鸿看来，杨某是一个真正完美的人。



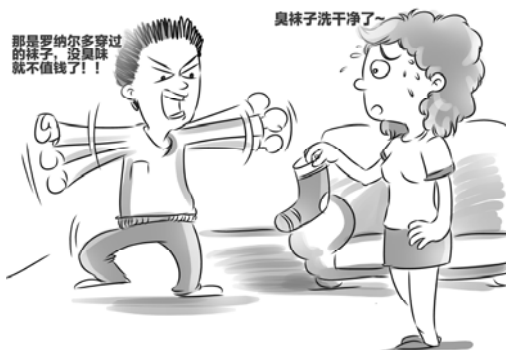
心理学解释

王鸿对明星的盲目崇拜，其实是心理学中光环效应作用下的结果。光环效应，又称“晕轮效应”，简单地说就是以点概面。在认识人的过程中，人们常从对方所具有的某个特征而泛化到其他一系列有关特征。这种认知就像月亮的光环一样，向周围弥漫、扩散。也就是说当你一个人抱有成见时，先入为主地给他贴上了“坏”的标签，那无论怎么看，他都是不顺眼的；相反，当你一个人心存好感时，无形中就给他贴上了“好”的标签，于是无论他做什么事，你都会觉得称心如意。

美国心理学家威尔逊对此做了一个实验。他分别告知一群大学生们，有一位客座讲师要给他们授课。这位客座讲师授完课后，威尔逊要求学生们估计一下这位客座讲师的身高以及平时给他们授课讲师的身高。结果，当被告知这位客座讲师是教授时，学生们给他所估的身高要比被告知是学生时高出 6 厘米。而学生们在估计平时授课讲师的身高时，却没有表现出这种偏见。看来，如果有较高的社会地位，像学术职称这样有关社会地位方面的好特性，会对关于生理特性方面如身高的判断产生光环效应。

光环效应最典型的例子，就是我们常说的“名人效应”。不难发现，拍广告

片的人多数是那些有名的歌星、影星，而很少见到那些名不见经传的小人物。因为明星推出的商品更容易得到大家的认同。一个作家一旦出名，以前压在箱子底的稿件全然不愁发表，所有著作都不愁销售，这都是光环效应的作用。



在日常生活中，光环效应往往是悄悄地却又强有力地影响着我们对人的认知和评价。有的领导对一些青年的个别缺点，或对他们的生活习惯、工作之余的衣着打扮看不顺眼，于是就会把他们看得一无是处。而看到某人的字写得好，就认为他思路清晰，办事果断、认真、有条理等。光环效应的极端化就是推人及物了，从喜爱一个人的某个特征推及到喜爱他整个人，又进而从喜爱他这个人泛化到喜爱一切与他有关的事物。这就是所谓的“爱屋及乌”。

光环效应的最大弊端就在于以偏赅全。其特征具体表现在如下三个方面。

第一，当我们抓住的事物的个别特征并不是反映事物的本质，可我们却仍习惯于以个别推及一般、由部分推及整体，这样势必牵强附会地误推出其他特征。比如，恋爱中的青年往往会“一见钟情”，这就是由于对象的某一方面符合自己的审美观，而往往对思想、情操、性格等诸方面存在的不相配处都视而不见，觉得对象是“带有光环的天仙”。

第二，光环效应往往产生于自己对某个人的了解还不深入，也就是还处于感知的阶段，因而容易受感觉的表面性、局部性和知觉的选择性的影响，从而对某人的认识仅仅专注于一些外在特征上。有些个性品质与外貌特征之间并无内在联系，可我们却容易把它们联系在一起，断言有这种特征就必定有另一种特征，也会以外在形式掩盖内部实质。

第三，对一个人的整体态度，还会连带影响到跟这个人的具体特征有关的事物上。成语中的“爱屋及乌”就是光环效应弥散的体现。在光环效应之下，哪怕

只有那么一点点的光芒，其光亮也会被扩散。从一定意义上讲，光环效应是人们对事物的某种虚幻认识，人们只是从事物的一个方面做出判断，然后想象事物的其他方面亦是如此。



智慧点拨

在人际交往中，有时会出现夸大和盲目的心理倾向。“夸大”是由于在光环效应作用下形成的印象往往在基础特征之上加以膨胀，在其形象之上又加了一个光圈，使本来就膨胀的形象变得更加辉煌；“盲目”是由于“光圈”的作用，被认知者的缺点和毛病都隐于光圈背后，而实际上并不是真的没有缺点。因此，由此而生的“光环形象”就带有了很大的盲目性。所以，告诫大家，要尽量摆脱光环效应所带来的负面影响。



中篇 哲学中的生活智慧

第9章

正确运用我们的思维

逆向思维



哲理小故事

送情报的小男孩

在战争时期，有一次，一个村庄被敌军包围了，不让村里的任何人出去，他们派了一个卫兵在村子通向外界的唯一通道，也就是一座小桥上把守。这时候，村里有一个重要的情报要送给在村外的援军。但是，在敌人看守如此严密的情况下，怎样才能把情报顺利又安全地送出去呢？村里的一个聪明的小男孩勇敢地承担起这个任务，这个小男孩在黄昏时趁着夜色的掩护，悄悄地来到了小桥旁边的芦苇地，藏了起来，他认真地观察小桥上发生的一切。小男孩注意到守关卡的卫兵打起了瞌睡，凡是由村外来的人，他总是头也不抬地说：“回去，回去，村里不让进。”如此几次，小男孩心里有了主意。于是他钻出了芦苇地，悄悄接近并上了小桥，就在卫兵抬头发话之前他突然转身向村里的方向走来，并且故意放大了脚步声。卫兵听到后，还是头也不抬地说：“回去，回去，村里不让进。”结果小男孩顺利过关并把情报安全地送了出去。



哲学解释

这个聪明的小男孩使用的是逆向思维的方式，巧妙地通过了敌人的关卡。逆

向思维是人们重要的一种思维方式。逆向思维也叫求异思维，它是对司空见惯的似乎已成定论的事物或观点反过来思考的一种思维方式。敢于“反其道而思之”，让思维向对立面的方向发展。

人们习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法。其实，对于某些问题，尤其是一些特殊问题，当我们感到“此路不通”时，可以换一种思维方式，从结论往回推，倒过来思考，从求解回到已知条件，反过去想或许会使问题简单化，使解决它变得轻而易举，甚至因此而有所发现。曾经有一个时装店的经理不小心将一条高档呢裙烧了一个洞，如果用织补法补救，它也只是一条残破的裙子，身价大跌。这位经理突发奇想，干脆在小洞的周围又挖了许多小洞，并精心修饰，将其命名为“凤尾裙”。一下子，“凤尾裙”销路顿开，该时装商店也因此出了名。经理的逆向思维给这家时装店带来了可观的经济效益。

在日常生活中，常规思维难以解决的问题，通过逆向思维却可能轻松破解。逆向思维会使你独辟蹊径，在别人没有注意到的地方有所发现，有所建树，从而制胜于出人意料。在创造发明的路上，更需要逆向思维，逆向思维可以创造出许多意想不到的奇迹。日本是一个经济强国，却又是一个资源贫乏国，因此他们十分崇尚节俭。当复印机大量吞噬纸张的时候，他们把一张白纸正反两面使用，一张顶两张，节约了一半。日本理光公司的科学家不以此为满足，他们通过逆向思维，发明了一种“反复印机”，即已经复印过的纸张通过它以后，上面的图文便消失了。重新还原为一张白纸。这样一来，一张白纸就可以重复使用许多次了。



智慧点拨

逆向思维是一种反常规的思维，也是一种很有效的思维。逆向思维会使你在多种解决问题的方法中获得最佳的方法和途径。逆向思维从事物的相反功能考虑，联想到事物的反常规的一面来寻求解决问题的途径，引发创新思路和创新方法。逆向思维的好处是，不受常识和常规的束缚，见人所不见之处，想人所不想之策，从而形成新的创造。生活中自觉运用逆向思维，会将复杂问题简单化，从而使办事效率和效果成倍提高。当人们“山穷水复疑无路”时，由于逆向思维，往往会绝处逢生，迎来“柳暗花明又一村”。

冲破思维定式



哲理小故事

开锁专家的失败

有一位开锁专家，他打开过无数设计复杂的锁，从未失过手。他自认为世上没有他打不开的锁，于是大量刊登广告声称可以在规定时间内打开任何一种锁，否则赔偿 1 万元。结果在很长时间内，真的没有人能够难倒他。有一次他来到了一个偏僻的小镇，他的开锁表演受到了热烈的欢迎，他轻而易举地打开了各式各样的锁。当他扬扬得意地准备离开小镇时，一位白发老人请他留步，把他带到一个坚固的铁笼前，笼门上有一把看上去非常复杂的锁。

开锁专家很自信地走上去开锁，然而这次，事情并没有他预料的简单，那把锁似乎与他所见过的锁全都不同，他想尽一切办法，用尽各种工具，始终没有听到期待中锁簧弹开的声音，最终筋疲力尽的他不得不承认失败。这时老人微笑着走过来，一抬手就从笼门上拿下了锁，开锁专家惊呆了。原来，那把锁根本就没锁上，那位老人轻松地赢得了 1 万元。



哲学解释

那位不可一世的开锁专家败在一位老人手里，理由很简单，束缚他的就是思维定式。所谓思维定式，是指人们从事某项活动的一种预先准备的心理状态，它能够影响后继活动的趋势、程度和方式。构成思维定式的因素，主要是认知的固定倾向。先前形成的知识、经验、习惯，都会使人们形成认知的固定倾向，从而影响后来的分析、判断，形成思维定式——即思维总是摆脱不了已有“框框”的束缚，表现出消极的思维定式。

一位小学语文教师有一次看到一位学生是这么描述他家的宠物猫的：“我家猫猫的眼睛非常大，我拿馒头一比，它的眼睛比馒头还要大，真是太大了。”女教师看了，在评语中写道：“猫眼大过馒头，太夸张了，观察动物要细致，请改正。”

没想到过了几天，那位学生的母亲来到了女教师的家，她说：“老师，您错了，我家孩子说的馒头，指的是旺仔小馒头，您的评语让他难过了好几天呢。”

固定的思维模式是人生的大敌，当我们被某个思维定式桎梏时，往往很难看清楚一些事物的本质。

有一个脑筋急转弯的测试题，说的是一位公安局长在茶馆里与一位老头下棋。正下到难分难解之时，跑来一个小孩，小孩着急地对公安局长说：“你爸爸和我爸爸吵起来了。”

“这孩子是你的什么人？”老头问。

公安局长答道：“是我的儿子。”

请问：两个吵架的人与这位公安局长是什么关系？

这个问题的答案只能是：公安局长是女的，吵架中的一方是她的丈夫，即小孩的父亲；另一方是公安局长的父亲，即小孩的外公。

有人曾将这道题对一百个人进行测验，结果只有几个人答对。后来，又有人将这道题对一个三口之家进行了测验，结果，父母猜了半天没答对，倒是他们的小孩答对了。这就是思维定式在作怪。人们习惯上总是把“公安局长”与“男性”联系在一起，更何况还有与“男性”有联系的“茶坊”、“老头”等信息支持这种思维定式。这道题，从经验出发不容易解答，那位小孩子因为经历少，经验也少，就容易冲破思维定式。



智慧点拨

如同各种人生习惯一样，人们的思维方式也有可能形成定式而变得僵化。人们常常为一些简单的问题绞尽脑汁，就是因为困于认识的固定倾向，由认识的固定倾向所产生的消极的思维定式，是禁锢人思维的枷锁。如果长期按照一种既定的思维模式运行，一旦形成了习惯的思维定式，就会顺着这种思维定式去思考问题，不愿也不会转个方向、换个角度去想问题。很多人面对问题与困难，常常会说：“这个问题没有办法，解决不了。”这是一种愚顽的“难治之症”。要想改变这种状况，提高智力，就必须从冲破思维定式开始。有一个故事就说明了这个道理。一个老和尚问一个小和尚：“如果往前走是死，往后退是亡，你往哪里走？”小和尚回答：“我往旁边走。”“往旁边走”，避免的是死亡，开辟的是生路。

可见，当我们囿于一己之见或陈规定式，往往容易坠入非此即彼的怪圈，走

不出进退两难的困境。这个时候，若站在高处、打开视野、创新观念，也许就可以超越两难，找到新的出路。

思维决定人生



哲理小故事

当乞丐遇见上帝

街上有一位年老的乞丐，这个乞丐已经乞讨了一辈子，上帝看他可怜，就想改变他的命运。于是，上帝就化成一位老头前来点化他。他问乞丐：“假如我给你 1000 元钱，你如何使用它？”乞丐马上回答说：“这太好了，我可以去买一部手机！”上帝不解，问他为什么。“我可以用手机同城市的各个地区联系，哪里人多，我就可以到哪里去乞讨。”乞丐回答说。

上帝很失望，又问：“假如我给你 10 万元钱呢？”乞丐说：“那我可以买一部车，这样我以后出去乞讨就方便多了，再远的地方也可以很快赶到。”

上帝很悲哀，这次他狠了狠心说：“假如我给你 1000 万元钱呢？”乞丐听罢，眼里闪着光亮说：“太好了，我可以把这个城市最繁华的地区全买下来。”上帝听了很高兴。这时乞丐突然又补充了一句：“到那时，我就可以把我领地里的其他乞丐全部撵走，不让他们抢我的饭碗。”上帝无奈地走了。



哲学解释

故事中的乞丐，面对机遇，却始终改变不了一个乞丐的思维，他想到的只是如何更好地为行乞创造条件，而想不到有了那么多的钱，还用行乞吗？这种思维注定了他无法改变行乞的命运。故事说明了一个道理：思维决定人生。

积极的思维释放出积极的心态、积极的意志和积极的方法。而消极的思维则会禁锢人的创造力，让人们变得消沉。现在有很多下岗人员，他们中有很多人，一旦失去了原有的工作，就陷入了生活的无奈与困苦中，无力解决困难，也无法改变现状。所以有很多人走不出可悲或无奈的宿命。43 岁的卢先生下岗已经半年

了，妻子不久前刚刚去世，生活上的打击使卢先生心情十分沉重。他觉得自己年纪大了，头脑不灵活，很难再找到工作。久而久之，他越发坚定了自己的这种想法，很难再鼓起勇气寻找工作。这是消极思维影响人的生活的典型例子。这种具有消极思维的人经常以片面、消极的方式思考问题。他们消极地看待自己，经常暗示自己是个失败者；他们消极地看待周围世界，认为生活没有一点儿意义；他们也消极地看待未来的生活，认为自己永远也不会有什么转变。

比尔·盖茨说过一句话，生活是不公平的，你要学会适应它。从某种意义上讲，这里也有积极思维的含义。当周围环境变得恶劣，让人难以生存时，是选择逃避、停滞不前，还是鼓足勇气、积极勇敢地面对，这取决于你自己，取决于你当前的思维方式是积极思维还是消极思维。



智慧点拨

积极的思维方式总是能从积极的、有利的一面去看待问题，消极的思维方式就总是从消极的、不利的一面去看待问题。思维倾向在一定程度上是由平时的思维习惯决定的，在生活和工作中心存感恩之心，经常从积极的一面去看待问题，这样就可以形成积极的思维倾向了。

所以，如果人们换一种积极的思维方式去思考问题、解决问题，就有可能走出固有的、消极的思维定式，就有可能改变自己人生旅途中不尽人意的现状，也许就会改变自己一生的命运，甚至可以创造出新的奇迹。人的大脑应该是灵活多变的，变换思维的方式会让我们变得更加聪明、更有智慧。在众多下岗人员中，也有一部分人，他们用积极的思维对待生活困难，另寻出路，努力去改变自己，他们就会重新获得人生，走出低谷，让自己的生活变得更美好。

想象力与创造性思维



哲理小故事

“大陆漂移”说的形成

魏格纳是提出著名的“大陆漂移”学说的人。“大陆漂移”学说的发现还有一个有趣的故事，有一次魏格纳生病住院，在床上躺得无聊，这时，病房墙壁

上的世界地图偶然吸引了他的视线，他发现大西洋两岸的地形之间具有交错的关系，越看越觉得欧洲、非洲、南北美洲四块大陆可以拼凑为一个整体。这个发现让他苦苦思索了很久，出院之后，他翻阅了大量地质学方面的书籍，逐渐形成了一种想法：是否由于某种驱动力，使原来连接在一起的非洲和南美洲两块大陆分裂，天长地久，便被大西洋所隔。同样的原因，印度次大陆向北移动，同非洲大陆相撞，形成了喜马拉雅山脉。据此推理，魏格纳得出结论：南美洲、美洲、印度次大陆和澳洲原来是集合在南极周围，连成一整块的古大陆，即冈瓦纳古陆，由此提出了“大陆漂移”学说，“大陆漂移”学说让全世界都感到震惊。



哲学解释

魏格纳提出的“大陆漂移”学说给人们很大的哲学启示，它说明了合理的想象和创造性的思维对人们认识世界和改造世界极为有益。合理想象就是立足已知事实，根据已知规律，充分发挥人的思维潜能进行想象。创造性思维是指发明或发现一种新方式，并用以处理某种事物的思维过程。它具有敏锐的观察力、大胆的想象力、强烈的求异性和活跃的灵感等显著特征。它常常打破逻辑规则，超出人定秩序，往往出人意料，不受固定程式的约束。创造性思维是“以科学理论为指导，面对实际，敢于提出新问题，解决新问题”。就是说创造性思维敢于打破常规，进行逆向思维、求异思维，敢于独辟蹊径、标新立异，从而创造出奇迹来。

从前在美国加州有一家专门生产各种汤匙的小工厂，经理是一名聪明的年轻人。因为资金少，又有实力强大的公司竞争，工厂生产的汤匙销路一直不好。有一天，这位年轻人正在街上行走，突然，一位抱小孩的妇女引起了他的注意。这位妇女正在用小汤匙给小孩喂汤，一边向汤匙吹气，一边用舌头试探汤的温度，直到汤的温度适合，她才让婴儿喝下。看到这一情形，这位年轻人灵机一动，心里有了主意。他把温度计装在汤匙上，生产出了一种“温度匙”，非常适合母亲喂婴儿用。果然，这种汤匙销路很好，给小工厂带来了巨额的利润。

创造性思维离不开想象，二者互相包含。要发挥创造性思维，就必须做到：第一，要以一定的事实为依据，进行合理想象，否则就是徒劳无益的胡思乱想；第二，要坚持有科学理论的指导进行深入思考；第三，要敢于挑战权威，不迷信偶像，有自己独立的思考和评判。



智慧点拨

爱因斯坦说过：“想象力比知识更重要，因为知识是有限的，而想象力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。严格地说，想象力是科学研究中的实在因素。”

想象力之所以重要，不仅在于它引导人们发现新的事实，而且激励人们做出新的努力。只有丰富的想象力，才能使人把概念转变为形象，才能构思出感官无法达到的事物发生、发展的假说，才能做出重大惊人的发明和创造。贝弗里奇在《研究的艺术》中指出：“事实和设想本身是死的东西，是想象力赋予它们生命。”所以，根据一定的条件，做出合理的想象，能大大增强人们认识世界的能力，这是非常重要的。

创新思维



哲理小故事

清洁工的好主意

很多年前，有一家酒店生意非常好，来的客人也越来越多，这样电梯就不够用了，于是酒店老板请来了建筑师和工程师，研究如何在酒店增设新的电梯。专家们一致认为，最好的办法是在每层楼打个大洞，直接安装新电梯。方案定下来之后，两位专家坐在酒店前商谈工程计划，这时候旁边有位清洁工正在扫地，听了他们的话，清洁工说：“每层楼都打个大洞，肯定会尘土飞扬，动工时最好把酒店关闭些日子。”工程师说：“关门一段时间，别人还以为酒店倒闭了呢，老板肯定不会同意。”清洁工不经意地说：“我要是你们，我就会把电梯装在楼的外面。”建筑师和工程师听了这话，相视片刻，不约而同地为清洁工的这一想法叫绝。于是，便有了近代建筑史上的伟大变革——把电梯装在楼外。这种装在楼外的也就是现在的观光电梯的原型。



哲学解释

在这个故事里，建筑师和工程师研究如何增设新的电梯时，他们还是按照常规的思维，电梯一定要安装在楼里面，即每层楼打个大洞，直接安装新电梯。而

清洁工则想到每层楼都打个大洞，肯定会尘土飞扬，还不如把电梯装在楼的外面。清洁工为什么能够想到这些，是因为他不墨守成规，能够从实际情况出发。这些其实都是创新思维所具备的特性。

从哲学角度来讲，创新是超越常规和传统，不拘于既有的理论，以新颖、独特的方法卓有成效地解决新问题，开辟新境界，是进入新过程的思维方式与实践活动的辩证统一的集合体。换句话说，创新就是一个不间断地实践的创造性过程。

创新在人类社会发展中起到了重要的作用。首先，创新是人类与其他动物相区别的最显著标志之一，是人类文明的源泉。很多著名的大企业都把创新看做是取之不尽，用之不竭的增值资源。像日本三井物产“挑战与创造”；佳能公司“忘了技术开发，就不配称为佳能”；索尼公司“日日创新”；美国杜拉克“商品有两种基本职能——市场和创造”这些座右铭，使这些企业越来越强。

创新是一个人创业的基础和事业成功的保障。竞争的胜利者将是那些具有创新意识和能力的人。如果我们有创新意识，那么生活将会变得非常美好。我们可以从以下几方面提高创新能力。

首先，增强自身的好奇心与求知欲，注重问题意识的培养。好奇心和探求未知的执著兴趣是科学进步的根本推动力量，是创新思维的内驱力。杨振宁在总结科学家成功的秘诀时说：“打开成功之门的钥匙在于兴趣。”在平时的生活中，我们也要经常提出问题，这样可以帮助我们进行思考，在思考的过程中就有助于寻找解决问题的创新性的方法。

其次，注重培养创新意识和创新精神。我们要突破常规，不因循守旧，而且要注重自身创新人格的培养，要推崇创新、追求创新，以创新为荣。像光明牛奶推出的麦风系列，是介于牛奶和豆奶之间的产品，光明牛奶靠大麦和膳食纤维赚取了很多利润，这种坚持产品创新的态度无疑成为成功的法宝。

最后，注重培养创造性人格品质。心理学和创造学研究表明，创造性人格品质是主体创新的内在动力和必备条件。我们应该有这样的品质：进取心强，有事业心和责任感，自信、严谨、不屈不挠、具有强烈好奇心、旺盛的求知欲，不轻信他人，刻苦钻研，这样，潜在的创造职能就可以得以充分发挥。



智慧点拨

拥有创造性思维能帮助人们改善生活，许多发明创造就是这样产生的。如果我們能在生活中保持着这种创新意识，就能用变化、发展的眼光看待问题，避免墨守成规，凡事都会得到更好的发展。

第 10 章

如何把握事物发展的规律

谈矛盾



哲理小故事

驯鹿和狼群的较量

美国北部有个小岛，在很久以前，岛上生活着驯鹿和狼，狼是鹿的天敌，狼的存在，鹿就有被狼群吃掉的危险。牧民们为了保障鹿的成长，就组织打狼，计划把狼斩尽杀绝。灭狼之后，小岛成了驯鹿的天堂，驯鹿的头数不断增加。但是，谁知事与愿违，到了第二年冬天，由于没有了狼群，大批的驯鹿死去。原来，狼群虽然捕杀驯鹿，但是也起着择优汰劣的作用。由于狼群的存在，驱赶着驯鹿奔跑跳跃，保持生机。没有了狼群，驯鹿变得安逸懒散，体质下降。牧民明白了这个道理之后，重新引狼入岛。不久，狼和驯鹿保持着相对平衡，驯鹿又能正常地发展起来。



哲学解释

由此可见，在同一个小岛上，狼群离不开驯鹿，驯鹿也离不开狼群。驯鹿和狼群其实是既对立又统一的关系。尽管狼群捕捉驯鹿，乍看之下，狼群起到了负面作用，然而，一旦将狼群消灭，驯鹿的生存弊端也会显现，只有二者同时存在，狼群和驯鹿才能正常发展。自然界中的这种例子有很多，恶劣的环境本是限制着

生物的生长的，但又起到促进生物生长的作用，越是在恶劣环境下生长起来的生物，就越是茁壮。因此，我们必须用矛盾的观点看待问题，既要看到事物之间对立的一面，又要兼顾事物统一的一面。

唯物辩证法揭示：一切事物的内部都包含着两个方面，这两个方面是不同的、相互对立的，同时又是相互依赖、相互统一的。换言之，事物自身包含的既对立又统一的关系叫做矛盾，矛盾就是对立统一。如生和死，梦和醒，老和少，冷和热，干和湿，好和坏，白天和黑夜，疾病和健康，等等。什么是对立呢？对立是指矛盾双方相互排斥、相互分离的属性、趋势，又叫“斗争性”。有和无，难和易，长和短，高与下，都是事物的两个相对立的方面，生活中的一切事物都是处于这种对立状态中。什么是统一呢？统一是指矛盾双方相互吸引、相互联结的属性、趋势，又叫“同一性”。就像一块磁铁有南极和北极之分，双方是不可分割的处于一个统一体中，如果将其锯开，能得到一块只有南极或北极的磁铁吗？当然不能。



智慧点拨

矛盾的双方不是恒定不变的，也就是说，矛盾双方依据一定的条件可以相互转化。一切矛盾的双方无不在一定条件下向它自己的对立面转化。喜与悲、福与祸、攻与守、胜与负、战争与和平、正确与错误等在一定条件下都是可以转化的。“虚心使人进步，骄傲使人落后”讲的就是进步和落后相互转化的可能性。我们通常所说“整旧翻新”、“推陈出新”、“积少成多”、“变废为宝”、“失败是成功之母”，等等，都是讲福与祸、新与旧、少与多、废与宝、失败与成功等矛盾的对立面，在一定条件之下，都是可以转化的。总之，一切矛盾的对立面，如大与小、有与无、上与下、高与低、动与静等，无一例外，都包含着在一定条件下向相反方面转化的可能性。

我们无论怎样看待问题，都应该用矛盾的观点将对立与统一结合起来，也就是说，矛盾双方的对立和统一始终是不可分割的。没有对立就没有统一，没有统一也无所谓对立。狼吃鹿，这是对立面的一面，然而如果没有了狼，鹿也无法正常繁衍生存，这就体现了统一的一面。因此，我们在处理问题时，一定要兼顾事物对立和统一两个方面，这样才能全面地解决问题。

矛盾的普遍性



哲理小故事

世外桃源存在吗

晋朝著名诗人陶渊明在《桃花源记》中记述了一位渔人游历“世外桃源”的故事：一天，一位渔人划着小船沿溪而上，不知划了多远，突然发现一片风景优美的桃花林。桃花林的尽头，是一片世外仙源，这里男女老少，生活安适，热情好客。渔人出来后，沿着旧路往回走，并且处处做了标记。等到他带着人再来寻找桃花源的时候，结果却一无所得。

从那以后，世外桃源就成了人们理想中的安乐地，因为这是一个没有矛盾，没有冲突，没有问题的世界。但是，在现实生活中，世外桃源是根本不存在的，因为世上的万事万物，无时无刻不存在着矛盾，只要矛盾存在，生活就不能像想象中的那样没有烦恼。



哲学解释

唯物辩证法认为，矛盾存在于一切事物中，并且贯穿于每一事物发展过程的始终，即事事有矛盾，时时有矛盾，这就是矛盾的普遍性。

一方面，矛盾存在于一切事物中，世界上任何事物都有矛盾，不包含矛盾的事物是不存在的。人类制造火药来开天辟地，却萌发了战争；发明了指南针来追求幸福，却诱使了掠夺；使用农药来保卫植物生命，却也招致了疾病。这些普遍存在的矛盾是贯穿我们生活的世界的。但在现实生活中，有些人一旦遇到一些不如意的事情，或在日常纷繁的人际关系面前感到无所适从时，就想脱离现实生活，去寻找没有矛盾和斗争，没有忧伤和烦恼，可以安闲自在，无忧无虑，与世无争的“世外桃源”，这是根本不可能的，这些人产生这样的想法，原因固然是多方面的，但不懂得矛盾普遍性的道理，是一个重要的原因。

另一方面，矛盾贯穿于每一事物发展过程的始终。每一事物从它产生到灭亡，

时时刻刻都存在着矛盾。事物在开始萌芽的时候有矛盾，在发展壮大的时候有矛盾，在将要灭亡的时候也有矛盾。比如人从生到死，都存在于自身与自然、自身与社会、自身与他人的不同矛盾中；另外，从生理角度看，人体内每天都有一部分细胞在死亡，同时又有新的细胞在产生，人体中的水分子每七天更新一遍，人体中的组织蛋白平均八十天有一半死亡，人体中所有细胞一年以后 98% 都已经更新了。也就是说，在每一分钟、每一秒钟内都同样发生着旧的死亡、新的产生的过程，如果没有这种矛盾斗争，人就停止生命了。



智慧点拨

综上所述，矛盾存在于一切事物中，并且贯穿于事物发展过程的始终。这就是唯物辩证法的矛盾普遍性原理。学习矛盾的普遍性原理，就是要承认矛盾，坚持用矛盾的观点观察一切、分析一切，正确地解决矛盾，推动事物向前发展。

在现实生活中，一定要敢于正视矛盾、揭露矛盾，而不能回避矛盾、否认矛盾。那种企图寻找没有矛盾的“世外桃源”，逃避矛盾的想法和做法，不仅不能消除、回避旧有的矛盾，而且还会陷入新的矛盾。因此，为了能寻求到幸福，一定要直接面对现实生活、面对矛盾，在矛盾中发展，并且在不断地认识和解决矛盾的过程中，获得进步和发展。

矛盾的特殊性



哲理小故事

东施效颦千古笑谈

春秋时候，越国有个名叫西施的姑娘，她长得非常美丽，一举一动都非常惹人怜爱。西施有心口疼的毛病，她犯病时总是用手按住胸口，紧皱眉头。因为人们喜欢她，所以她的这副病态，在人们眼里也是妩媚可爱、楚楚动人。邻村有个丑姑娘叫东施，有一次在路上碰到西施，见西施手捂胸口、紧皱眉头，显得异常美丽。东施心想：难怪人们说她漂亮，原来是做出这种样子。如果我也做这个样子，肯定也变漂亮了。于是，她就模仿西施的病态，结果本来就很难看的东施，皱着眉头、捂着胸口，样子就变得更加难看了。



哲学解释

东施效颦的故事被传为千古笑谈，东施究竟犯了什么错误呢？——她抹杀了矛盾的特殊性，没有看到自己与西施有各自不同的特点，盲目模仿、生搬硬套西施的捧心皱眉，结果丑上加丑，成为永远的笑料。

世界上的一切事物都不是绝对相同的，这就是矛盾的特殊性。矛盾的特殊性也就是矛盾的个性，是指不同事物的矛盾和同一事物在不同发展阶段上的矛盾，各有自己的特点。唯物辩证法认为，一事物之所以成为这个事物而区别于他事物，就在于任何事物都具有特殊的矛盾，这种特殊的矛盾就是事物内部的特殊的本质。矛盾的特殊性具体表现在：其一，不同事物的矛盾都各不相同，具有不同特点；其二，同一事物的矛盾在不同发展阶段各有不同的特点；其三，事物矛盾着的双方也各有特点。17 世纪的德国哲学家、科学家莱布尼茨曾说：“世界上没有两片完全相同的树叶。”19 世纪法国文学家福楼拜也说过：“世上没有两粒相同的砂子，没有两只相同的苍蝇，没有两双相同的手掌。”每个人的指纹也都不一样，现在指纹可以用来识别身份。

客观事物是发展的，发展是分阶段的，阶段不同，矛盾也不同。人的发展经历了婴儿、童年、青年、中年和老年几个阶段，每个阶段都有其特殊的矛盾。婴儿阶段主要是生存中的矛盾，童年阶段主要是成长中的矛盾，青年阶段主要是学习中的矛盾。任何事物在不同发展阶段中都有特殊的矛盾，如果不同阶段的矛盾都一样，事物就不可能发展。

掌握矛盾的特殊性原理，要求人们首先必须认识事物的特点，即认识矛盾的特殊性，要具体问题具体分析。中国民间有一个笑话：一个人看到有个小孩哭得很伤心，就把自己的糖拿给小孩吃，小孩就不哭了，这个人非常高兴。一天，他母亲哭得很凄惨，他也拿糖给母亲吃，结果母亲给了他一个耳光。这个人就是犯了不懂得矛盾具有特殊性的错误。

所谓具体问题具体分析，是指在矛盾普遍性原理的指导下，具体地分析矛盾的特殊性，并找出解决矛盾的正确方法。我们正确地认识事物的根本目的，就是为了正确地解决矛盾，事物的矛盾各不相同，解决矛盾的方法也不可能千篇一律。例如，着火的物体性质不同，扑灭火的方法也就不同。一般的火可以用水或泡沫

灭火器扑灭；油、苯、酒精等着火就必须用黄沙、泥土或泡沫灭火器；有些化学药品着火，则只能用二氧化碳灭火器或四氯化碳灭火器；若带电器材着火，首先必须切断电源。如果不了解这些就容易酿成大祸。

懂得了矛盾特殊性原理，想问题、办事情就必须具体问题具体分析。有一个幽默故事，说是一幢各族杂居的大楼失火了，犹太人首先背出钱袋，法国人立即抢救情人，中国人则奋不顾身地寻觅自己的老母亲。这个幽默故事大体体现出了这几个民族的特色：犹太人重金钱，法兰西民族重情爱，中国人重孝亲。可见，不同的民族不仅有不同的语言、不同的地域、不同的经济生活，而且在民族文化上也有着不同的特点，在和不同的民族打交道的时候，一定要根据他们的性格特点来不同对待。



智慧点拨

要正确把握具体问题具体分析的含义，还需要注意两点：第一，必须在矛盾普遍性原理的指导下，也就是说要承认事事有矛盾，时时有矛盾。如果不承认这一点，那就意味着世界是一个没有矛盾的世界，因而也就谈不上去分析矛盾的特殊性了。第二，我们具体分析矛盾特殊性的最终目的是要找到正确解决矛盾的方法。仅仅停留在认识的层面上是远远不够的，哲学理论必须在实际运用中实现自身的价值。所以，具体问题具体分析应在认识事物矛盾特殊性的基础上真正解决矛盾。

矛盾双方的相互转化



哲理小故事

盲人给正常人带路

英国首都伦敦是个著名的“雾都”。一天早晨，国会议员史密斯先生出门，他要在八点钟之前赶到国会参加一个重要的会议。可是当天大雾弥漫，即使面对面站着也看不清对方。史密斯先生没走多远就迷路了，看看表，时间就快到了。史密斯先生非常着急，可是他什么也看不见。就在这时，一个人问他说：“先生，您在找什么吗？”史密斯赶紧告诉他自己要到国会开会。那个人说：“先生，您别着

急，我带您去。”说完就领着史密斯向前走去。他们走了一会儿，穿过了一个广场，又拐了一个弯，很快就来到国会大楼。史密斯先生大为惊讶：“先生，这么大的雾，您是怎么找得着路的？”那人说：“有雾没雾对我来说都是一样，我是个盲人。”



哲学解释

盲人为正常人领路，说明了一个道理：矛盾双方根据一定的条件是可以相互转化的。马克思主义哲学认为，事物的运动充满着矛盾，而矛盾的双方，是对立的统一，即它们是相互对立的，又是相互依存的，并在一定条件下相互转化。喜与悲，难与易，祸与福，攻与守，胜与负，战争与和平，正确与错误等，在一定条件下都可以朝着对立的方面转化。

成功与失败就是这样一对相反相存的矛盾。没有失败，无所谓成功。没有失败，也不会有成功。认真总结失败的教训，失败就可以转化为成功。同样，成功了，骄傲了，成功又会转化为失败。人们常说：“谦虚使人进步，骄傲使人落后”讲的就是这个道理。又如：“塞翁失马，焉知非福”、“满招损，谦受益”、“居安思危”等，这些语言都说明了矛盾双方不仅相互依存，而且在一定条件下可以相互转化。

在数学运算中，加与减、乘与除、成方与开方，都是互逆的运算。互逆的双方既相互对立，又可以在一定的条件下相互转化。引进负数，减法可以转换为加法： $a-b=a+(-b)$ ；引进分数，除法可以转化为乘法：“ $a\div b=a\times 1/b$ ”。

矛盾是可以相互转化的，缺点可以转化为优点，失败可以转化为成功，只要我们付出努力。人生在世，失误总是难免的。面对失误，只要善于总结和改正，那么离成功也就不远了。比如某茶叶商有一次去南方产茶地区采购茶叶。不料，当他到达时，所有茶叶都有了买主。这位茶叶商十分沮丧，后悔自己晚来了一步，他心情烦闷地在街上漫步。这时，他忽然发现一个茶农挑着两箩筐茶叶而若有所思，这位茶叶商灵机一动，赶紧回去，派人连夜把当地所有盛茶叶的箩筐全部买下。两天后，当来此地收茶叶的那些茶商们准备将所购到的茶叶运回去时，才发现街上已无箩筐可买，只好纷纷求助于这位后来的商人，他因此赚了一大笔钱。这个故事说明，矛盾在一定条件下可以互相转化，我国古代哲学家老子所讲的“福

“祸兮福之所伏，福兮祸之所倚”就是这个道理。

从某种意义上来说，失误是为我们提供了一次成长进步的机会。世界上有许多发明创造都是在错误与失败之后才获得成功的。在我们的生活中，换一个角度，常常是使失误和失败走向成功的良好方法。从某种意义上说，矛盾就是机会。

从前，美国一家保险公司有个业务员叫瓦特曼，有一次他好不容易在激烈的竞争中谈成了一笔生意，可当他把蘸水笔递给委托人让其签字时，一滴墨水从笔上滴落下来，文件被溅污了，他只好重新去换一张表格。但就在这一会的工夫，他的竞争对手乘虚而入，抢走了他的生意。此事令瓦特曼对那支可恶的蘸水笔深恶痛绝，他决心发明一种更先进的笔。经过潜心研究，他利用毛细作用，把一根穿有细孔的硬橡皮连接在金属笔尖和一个储有墨水的眼药瓶之间，第一支自来水笔就这样制成了。后来，他又把这种笔加以改进，把眼药瓶换成橡皮胶囊，外面加一个套子。改进后的笔一经问世，马上就风靡美国，这种笔发展至今就是人们常用的钢笔。



智慧点拨

由此可见，把失败转化为成功的关键是正视失败，把失败中隐藏着的成功和发展基因发掘出来。因此，矛盾双方的转化是现实的、有条件的，而不是虚幻的、任意的。没有一定的条件，矛盾双方是不可能转化的。

主要矛盾和次要矛盾



哲理小故事

“领头羊”带来的启示

某家电公司的产品在市场上很有竞争力，它在许多城市都设立了规模很大的代销处，但是无论如何却打不进 A 市的市场，公司负责销售的副总为此异常苦恼。一次偶然的机会，该副总回乡下探亲，在乡村小路上看到一位放羊的牧童正把一大群羊往家赶。让他感到奇怪的是，牧童只赶着最前面的一只羊，其他几十只羊便乖乖地跟在这只羊的后面，没有一只羊脱离羊群。这位副总很

受启发，回去后马上召集销售部的人员，要他们暂时放下在 A 市各个商场的一切营销工作，集中力量公关 A 市最大的某商场。在销售人员一轮一轮的“轰炸”下，某商场终于答应销售这家公司的产品。从此，有了某商场这只“领头羊”，其他商场也望风跟进，这家公司的产品很快就在 A 市打开了局面。



哲学解释

销售副总在营销过程中，抓住了某商场这只“领头羊”，明确了主攻方向，把握了事件发展的中心和关键，也就是抓住了事物的主要矛盾，其产品在 A 市的营销问题就迎刃而解了。

唯物辩证法告诉我们，现实存在的事物往往是复杂的，不只包含一种矛盾，而是一个由多种矛盾构成的矛盾体系和系统。不同的事物，包含着不同的矛盾，即使是同一事物，在发展的不同过程和阶段，矛盾的具体情况不同，事物在发展中的作用也不同。复杂事物发展过程中所包含的许多矛盾，其地位和作用是不同的，其中必有一种矛盾，由于它的存在和发展，决定或影响着其他矛盾的存在和发展。也就是说，在事物发展过程中处于支配地位、对事物发展起决定作用的矛盾，叫做主要矛盾；其他处于从属地位、对事物发展不起决定作用的矛盾，叫做次要矛盾。抓住并正确解决主要矛盾，就可以带动其他矛盾的解决，推动事物发展。

因此，我们要善于抓住重点，集中主要力量解决主要矛盾，并要学会统筹兼顾，恰当地处理次要矛盾。俗话说：“挽弓当挽强，用箭当用长”；“射人先射马，擒贼先擒王”；“好钢用在刀刃上”，这些都体现了抓主要矛盾的道理。意大利经济学家菲尔弗雷多·帕斯托曾提出一则应用很广的“重要的少数和琐碎的多数——80/20 原理。”大意是：在任何特定的群体中，重要的因子通常只占少数，而不重要的因子则常占多数，因此只要控制重要的少数，即能控制全局，反映在数量上，即 80% 的价值来自 20% 的因子，其余 20% 的价值来自 80% 的因子。如：80% 的教师辅导时间花在 20% 的学生身上；80% 的财富掌握在 20% 的人手中；80% 的销售额来自 20% 的顾客……诸如此类的例子随手可举出许多。当然上述的 80% 与 20% 都是近似值，但其中的规律却不容忽视。在现实生活中，我们有时候会看到有些人精力充沛头脑机灵，但很难出成绩，原因可能就在于这些人把精力和才智平均

使用或投入到了不重要的 80%（次要矛盾）之上，而忽视了那个重要的 20%（主要矛盾），想问题、办事情，应该牢牢抓住矛盾的主要方面，不能主次不分，因小失大。



智慧点拨

既然主要矛盾在事物发展过程中处于支配地位，起决定作用，我们在观察和处理复杂问题时就要首先抓住它的主要矛盾。同时，我们也决不能忽视次要矛盾，要注意解决好次要矛盾，因为主要矛盾不是孤立的存在和发展的。主要矛盾和次要矛盾是相互联系、相互依赖、相互影响的。在事物发展过程中，虽然主要矛盾处于支配地位，起着决定作用，但次要矛盾反过来也会影响主要矛盾的发展和解决。总之，我们在学习和工作中要防止不分主次，要学会统筹兼顾，恰当处理主次矛盾的关系，才能够向成功迈进。

矛盾的主要方面和次要方面



哲理小故事

唐太宗突厥买马

《资治通鉴》上有一个很有哲理性的小故事。说是唐太宗有一次要派朝廷重臣出使突厥，主要任务就是册封西突厥可汗。使者临出发前，唐太宗在交代完正事之后，又让使者顺便买一批好马回来，可是大臣魏征却认为不妥。

本来，唐太宗要求使者册封完突厥可汗后，顺便买些马回来也在情理之中，毕竟当时交通不便，如果专门另派官员去买马，费时费力。可魏征却认为，朝廷出使册封可汗是件非常严肃的事情，是国家大事，而买马只是小事。如果让堂堂大唐使者既当册封大臣，又当马匹采购员，就很容易混淆了主次，还会引起突厥人的误解。如果说得严重一点，突厥首领会认为，唐朝使者主要任务是来采购名马的，而册封之事可能只是次要的事情，是顺带着做的。那么，主要的政治大事册封就会失去应有的庄严的意义。



这个小故事提醒我们，做事情一定要分清主次，也就是要弄清楚事物的主要矛盾和次要矛盾，否则，就有可能达不到应有效果甚至适得其反。复杂事物发展过程中的多种矛盾，有主要和次要矛盾之分，而在每一种矛盾中，矛盾的双方也有主次之别。事物内部的矛盾双方，其地位和作用是不平衡的。从哲学意义上讲，在事物内部居于领导地位、决定作用的矛盾方面，叫做矛盾的主要方面；处于次要和服从地位的矛盾方面，叫做矛盾的次要方面。我们常说“是药三分毒”，是说药一般都有毒副作用，对人体有毒害作用，但是它在抑制或杀灭病菌或病毒方面比起毒副作用更显著，也就是所说的“七分药效”，我们要看的是它这方面的作用，所以必要时药我们还是要吃的。比如在军事中，决策者进行决策，必杂于利害，因为作战实质是在进行博弈，任何决策都必须考虑得失，所做的决策通常是能获得利益较大的，或者至少是能把损失降低到最少的，这里的“利害”其实就是我们所说的矛盾的主次方面。

事物的性质，主要是由取得支配地位的矛盾的主要方面所决定的。这是由于矛盾的主要方面在力量上超过矛盾的次要方面，在地位上支配着矛盾的次要方面、起着主导作用所造成的。

矛盾的主要方面和次要方面是对立统一的。

首先，矛盾的主次方面是相互排斥的。矛盾的主次方面无论地位、作用都是有差别的。由于矛盾的主要方面在力量上超过矛盾的次要方面，在地位上支配着矛盾的次要方面，起着主导作用，所以在决定该事物的性质中能起到主导作用。也就是说，复杂事物的性质主要是由主要矛盾的主要方面所决定的。

其次，矛盾的主次方面是相互依存的。事物的性质固然由矛盾的主要方面所决定，但不能因此而否定矛盾的次要方面对事物的性质也有一定的影响和作用。

最后，矛盾的主次方面在一定条件下是可以相互转化的。这种转化是由于矛盾双方力量此消彼长，不断运动变化的结果。我们在生活中要注重观察矛盾主次方面的转化问题，这样可以帮助我更加认清事物的性质。



智慧点拨

矛盾主次方面的原理，要求我们在分析矛盾的时候，首先要分清矛盾的主要方面和次要方面。分清事物的主流和支流。否则，就弄不清事物的性质，也找不到正确解决矛盾的方法。同时也要注意矛盾次要方面，注意支流问题的解决。否则，也有可能影响和改变事物发展的方向。总之，一定要全面地看问题，分清矛盾的主要方面和次要方面，同时又不能忽视矛盾的次要方面，要使二者和谐的发展。

谈辩证的否定



哲理小故事

超市应该开在哪里

一位台湾商人到美国实地考察，在美国居民区发现超市的生意非常好。于是这位商人回到台湾之后，就在台湾投资办了一家大型超市。但是很遗憾，这位商人的超市生意很冷清，他经过反复思考，决定再一次到美国进行实地考察。这位商人经过仔细观察，发现美国大部分的主妇去超市只是图方便，并不在意价格，而台湾的主妇十分在意价格。于是，这位商人开始在台湾寻找不十分在意价格的群体，后来他把这一群体定位为高级白领，再次在白领聚集的地方投资超市，这次他果然取得了丰厚的回报。



哲学解释

这位商人第一次开超市的失败，可以用哲学中辩证的否定来解释。辩证的否定是事物的自我否定，即通过事物内在的矛盾运动而进行的自我否定。辩证的否定是发展的环节，即否定是旧事物向新事物的转化，是质的飞跃，没有新事物对旧事物的否定，事物就不会发展和前进；辩证的否定是联系的环节，即新、旧事

物又通过否定的环节联系起来，新事物是从旧事物中生长出来的，并以吸取、保留和改造旧事物中积极的东西，作为自己生存和发展的基础。辩证的否定就是“扬弃”，也就是既克服又保留。简而言之，辩证的否定就是包含肯定因素的否定。

辩证的否定有以下几个特点。

第一，辩证的否定不是外力作用的结果，而是事物内部矛盾运动的结果，是事物自己否定自己，即自我否定。比如人的生命，人的生和死是有严格的区别的，但是，人从出生之日起，生命中就存在着死的因素。因为人的生命是以新陈代谢的方式来维持的，而新陈代谢的结束是生命的生理机能、物质器官的自行衰竭带来的必然结果。因此，死的因素并非是在生命有机体之外，生的因素和死的因素同时存在于生命有机体之中。生的过程，也就是生命有机体的器官衰老和机能衰竭的过程，即是死的过程。当生命有机体中生的因素，即肯定的因素，占主导的、支配的地位时，它就是有生命的；当死的因素，即否定的因素，在生命有机体中取得了支配地位，那么这个有机体也就死亡了。就像生命有机体一样，任何事物都是这样通过自我否定而变化发展的。

第二，辩证的否定是事物发展的环节，即发展是通过否定来实现的。事物的发展从根本上说，就是旧事物的灭亡和新事物的产生，是一次质的飞跃。当一个事物的肯定因素失去存在的条件、意义而成为阻碍事物发展的消极因素时，只有向否定方面转化，才能向前发展。没有否定，就没有旧事物的死亡和新事物的产生，万事万物就永远没有发展。生物的进化过程就是一幅辩证否定的生动画面。水生动物进化到爬行动物是一次否定，爬行动物进化到哺乳动物又是一次否定，由哺乳动物向灵长目进化到人类也是一系列否定的结果。总之，没有辩证的否定，就不会有质变和事物的发展。因此，辩证的否定是实现事物发展的重要环节。

第三，辩证的否定又是联系的环节，辩证的否定不是新旧事物的断开，而是要继承和保留旧事物中的积极合理的因素。既然是事物自己否定自己，是事物自身孕育的否定因素来否定自己，这个否定因素是在事物自己身上孕育、生长的，是吸取了事物自己发展中的一切有益的养料而生长的。也就是说，新事物产生于旧事物，并在旧事物的母腹中成长起来，那么，当它作为新事物来否定旧事物的时候，也就是带着旧事物中一切积极的有益的东西脱胎而出的。所以，否定既把新旧事物区别开来，又把它们联系起来，也正是因为如此，才会有历史。

第四，否定的实质是扬弃。扬弃是新事物对旧事物既变革、又继承；既克服、又保留的关系。在打谷场上，农民为了把谷粒和渣滓分开，用“扬场”的办法把

它们抛向天空。轻飘飘的瘪谷和渣滓随风飞去；沉甸甸的谷粒则纷纷落在原地。这就是“扬弃”的形象化说明。由此可见，作为扬弃的辩证否定，既不是简单的抛弃，也不是全盘地保留，而是在扬弃旧事物消极因素的同时，又吸收其积极因素作为新事物发育成长的养料。



智慧点拨

辩证的否定观，对于我们的实践具有极为重要的意义。它要求我们对待一切事物都要采取科学分析的态度，充分考虑事物存在的条件，既要在肯定中看到否定，又要在否定中看到肯定。不要肯定一切，只能肯定应该肯定的东西；也不要否定一切，只能否定应该否定的东西。这样，我们就可以少犯错误，在实践中不断地获得成功。

否定之否定规律



哲理小故事

创维的“回归之路”

众所周知，创维是著名的家电品牌。2001年，创维投入上亿巨资进入PC业，不久，又退出了PC业，重新走上专业化的道路。这是为什么呢？

在中国，经过多年的价格战，彩电行业普遍利润下滑，2000年更出现全行业亏损，彩电行业普遍喊出了“突围”的口号，作为家电行业的著名品牌，创维也积极寻找出路。当时，IT行业被普遍看好，于是，2001年5月，创维投入上亿巨资进入PC业，不久，即遭遇全球性的IT寒流，创维的PC业务遭遇重创，为避免更大损失，创维不得不壮士断腕，果断退出PC业。

这个挫折，使创维对企业多元化有了更深刻的思考。公司在专门研究GE等跨国公司的多元化发展历程后，认识到做企业要主业做强，而不是多元化做强的重要性。2002年，创维董事局领导感慨地说：“创维如果不是去年果断地从PC业中撤出，此时可能已经负重不堪。经历了否定之否定规律的历程之后，现在创维更加坚定了专业化的决心。创维的目标，是让全世界的人一想到电视就想到创维，一想到创维就知道是做电视的。”



哲学解释

唯物辩证法认为，事物的辩证否定，不是一次完成的，而是一个有规律的过程。具体地说，事物的发展总是由肯定到否定，再到否定之否定，而否定之否定即第二次否定，又仿佛是回到原来的出发点。事物经过这样两次否定、两次向对立面的转化，形成一个发展的周期。第二次否定（否定之否定）是前一个周期的终点，又是后一个周期的起点，以它作为新的肯定、新的出发点，又在更高的阶段上开始新的发展周期。事物的发展就是这样循环往复，螺旋式地上升或波浪式地前进的。这就是否定之否定规律。其中，否定之否定是过程的核心，是事物自身矛盾运动的结果，矛盾的解决形式。中国民间谚语“物极必反”就是第一否定；“否极泰来”则是否定之否定。创维从进入PC业到退出的过程，也是一个否定到否定之否定的过程。

事物由于内部肯定方面与否定方面的矛盾，而实现自我发展。由肯定到否定表现为对立面的展开；由否定发展到第二次否定，又达到对立面的统一。这就是事物发展的两次否定（否定和否定之否定）和三个阶段（肯定、否定和否定之否定）。事物经过否定之否定之后，第三阶段作为第二阶段的对立面必然与第一阶段有某些相似特征，但这并不是倒退过去，而是一种螺旋式的上升，第三阶段经过两次扬弃，吸收了前两个阶段的优点，是更高级的新东西，是一种自我完善。

比如佛家修行，讲究境界的不断提升，从“看山是山，看水是水”到“看山不是山，看水不是水”，再到“看山还是山，看水还是水”的过程，正是否定之否定的一个具体体现。修行之初，看待世界的眼光是原始的、直观的，所以会“看山是山，看水是水”；修行到一定境界时，就会发现一些隐藏于真相背后的东西，所以会“看山不是山，看水不是水”；等到彻悟之后，忽然发现“山还是山，水还是水”。这种认识看似回到了起点，其实已经经过了两次否定，与先前的直观认识不可同日而语，而是提升了一个层次了。

运用否定之否定规律，有助于人们辩证地思考问题，防止思想的片面性、直线性和绝对化。在实践活动中，一方面要防止把事物的发展看做总是直线上升，不经过任何挫折和艰苦奋斗就可以实现的直线论思想；另一方面，又要反对只看到事物发展的曲折性而看不到事物在基本方向和趋势上发展的前进性，甚至认为事物发展不过是“周而复始”的循环论和悲观论思想，以及由此做出否认事物发展和进步的必然性的消极结论。



智慧点拨

在生活中，人们常常会面临各种各样的选择。往往会在做出一个自以为正确的选择后，经历了各种挫折之后，才发现自己选错了，于是又做出了相反的选择，去尝试另外一条路。谁知道在那条路上走了一段时间，又发现原来的选择才是正确的，于是再次否定了自己，回到原来的路上。不过，这次的选择是经过实践检验后的理性选择，已经不是开始的简单判断了。这种前进看似是在原地转圈，回到了起点，实际上是在螺旋式上升，每一次回到起点时都不是简单的重复，而是上升到了更高的层次和境界。一个人总是在不断地自我否定之中前进的，如果没有否定，人类就没有真正的进步。

对立统一规律



哲理小故事

水污染的源头在哪里

2005年年底，东北的松花江发生了一场轰动全国的水污染事件，原因是与中石油吉林石化公司双苯厂爆炸事故有关。于是，哈尔滨的广大市民在恐慌中经历了五天的断水经历。在此期间，甚至有人离开哈尔滨到外地避难。后来，松花江水污染事件虽然得到了妥善解决，然而留给我们的是一个深深的悬念，这到底是谁的错？

松花江水的污染，看似偶然，其实是必然的，看似孤立的事件，实则是整个社会环境恶化的一个缩影！人类和环境之间的“纠葛”由来已久。松花江的水污染事件，大跃进年代内蒙古的“人造荒漠”，都是自然对人类破坏环境的惩罚，之后，人们开始治理污染和改造荒漠。为什么人类和自然总是在这种破坏与治理之间循环呢？



哲学解释

人类，作为地球的主人，从诞生的那天起，就与周围的生存环境发生着密切

的关系。一方面，人类要生存下去，就需要不断地向周围环境获取物质和能量。因此，人类的主观需求和有目的活动，同环境的客观属性和发展规律之间，不可避免地存在着矛盾。另一方面，人类总是在一定的环境空间中存在，人类的活动总是同其周围的环境相互作用、相互制约和相互转化。人类不可能无止境地向环境索取，也不可能永远不加限制地向环境排放废弃物。当人类的行为遭到环境的报复，从而影响到人类本身的生存和发展时，人类就不得不调整自己的行为，以适应环境所能允许的范围。

也就是说，人类与环境之间，存在着一种既对立又统一的特殊关系。千百年来，人类社会就是在这种对立统一的关系中发展起来的。

对立统一是唯物辩证法的根本规律，又称对立面的统一和斗争的规律。对立统一规律揭示出自然界、人类社会和人类思维等领域的任何事物都包含着内在的矛盾性，这种矛盾性是事物发展的根本动力。世界上一切存在的事物都是由相互对立的部分组合而成的。例如，电现象中包含有正电荷和负电荷；原子是一个整体但也是由相反电荷的氢核和电子所组成。

对立统一规律包含以下基本内容：第一，对立面的统一和斗争。统一和斗争是矛盾双方固有的两种属性，统一性表现为对立面之间具有相互依存、相互渗透、相互贯通的性质和趋势；斗争性表现为对立面之间具有相互排斥，相互否定的性质和趋势。第二，矛盾的统一性和斗争性是相互联结的。统一是对立面双方的统一，它是对立面之间的差别和对立为前提的。矛盾的斗争性寓于矛盾的统一性之中，即斗争是统一体内部的斗争，斗争的结果导致双方的相互转化，相互过渡。第三，统一性和斗争性是相对与绝对的关系。斗争性是绝对的、无条件的，统一性是相对的、有条件的，斗争性最终导致统一性的分解，有条件的统一性和无条件的斗争性相结合，推动着事物发展。第四，矛盾双方的统一和斗争推动着事物向前发展。矛盾的统一性是矛盾存在和发展的前提，矛盾双方互相渗透，贯通为矛盾的解决准备了条件；矛盾的斗争性导致矛盾双方力量对比和相互关系不断变化，以致造成矛盾统一体的破裂，最终导致旧事物灭亡，新事物产生。

在中国古代，《易经》用阴阳两种力量的相互作用解释事物的发展变化。《老子》提出“反者道之动”这一命题，概括了矛盾的存在及其在事物发展中的作用。在欧洲，古希腊米利都学派关于“始基”的思想中已包含有对立统一的思想，赫拉克立特提出“相反者相成：对立的统一”，亚里士多德则讨论了一系列范畴的对

立统一的关系。还有一些哲学家常用分合、两一、参两、相反相成等概念表达事物对立面既统一又斗争的思想。



黑格尔

■ 格奥尔格·威廉·弗里德里希·黑格尔（Georg Wilhelm Friedrich Hegel, 1770—1831），德国哲学家，出生于今天德国西南部符腾堡州首府斯图加特。黑格尔把绝对精神看做世界的本原，围绕这个基本命题，黑格尔建立起令人叹为观止的客观唯心主义体系。黑格尔一生著述颇丰，其代表作品有《精神现象学》、《逻辑学》、《哲学全书》、《法哲学原理》、《哲学史讲演录》、《历史哲学》和《美学》等。

在近代，黑格尔第一次以唯心主义的形式系统地阐述了对立统一规律，他指出“矛盾是一切运动和生命力的根源”。马克思、恩格斯批判了黑格尔的唯心主义体系，吸取了他的辩证法思想，创立了科学的唯物辩证法。



智慧点拨

对立统一规律是唯物辩证法的实质和核心。对立统一规律揭示了事物客观存在所具有的特点，揭示了事物运动、变化、发展的根本原因在于事物内部的矛盾性，科学地解释了事物发展的道路、方向、形式等问题。了解统一性和斗争性在事物发展中的作用，对于我们自觉地利用这两种力量推动事物发展，具有重要意义。

共性与个性



哲理小故事

名山为何一定有胜景

一说到游山玩水，大家都会想起那些名山大川。中国的名山首推五岳，泰山之雄伟、华山之险峻、衡山之烟云、恒山之奇崛、嵩山之萃秀，百态千姿，各怀绝景。而黄山更以奇松、怪石、云海、温泉闻名中外。中国的名山历来

就是佛家、道家崇敬之地，因而也成就了以佛、道名扬天下的多座名山，佛教的“金五台、银普陀、铜峨眉、铁九华”；道教的武当山、青城山、龙虎山、齐云山等。人们在游览了这些仙山之后，似乎也沾上了一些仙风道骨，飘飘欲飞。

其实，中国的山水远不止这些，为什么大家都去这些名山览胜，而鲜有人去那些没有名气的山上游玩呢？很显然，这些山之所以美，就是因为它们的与众不同，而那些没有特点的山，虽历经千百年也难以引起人们的注意，有些山尽管很高大，但因为与其他山大同小异，甚至没有什么人知道它们的名字。反过来说，如果黄山、泰山、恒山、峨眉山都是一个模样，那么，游客游了一处后，就不会去第二、第三处游览了，它们也就不会成为名山了。因此，可以说，作为名山，黄山、泰山、恒山、峨眉山等都有其独特的个性，同时，作为山，它们又拥有所有山的共性，比如都是高耸入云、怪石林立等。



哲学解释

个性是指同类事物中各个事物所具有的，在状态、属性和变化发展规律方面的不同特点。共性是指某一类事物所共同具有的普遍性质，共性就是对个性的抽象，是一种理论上的概括，一种抽象化的存在。共性和个性是辩证统一的关系。首先，共性寓于个性之中，并通过无数个性体现出来，没有脱离个性的共性。共性并不是独立于个性之外的自在之物，它只能隐含于个性之中。其次，共性存在于个性之中，个性表现又极大地丰富着共性。没有个性就没有共性。比如时髦的东西，总是在突出的个性之中包含了相当广泛的共性。个性是一事物与他事物的区别，个性使世界生动。共性是事物相同的一面，共性使世界简单。世界上的所有事物都有共性和个性的一面，因此而相互联系和区分。

共性只是包含个性中基本的、决定性的特性，个性不能全部都表现为共性。我们很难想象一个去掉了全部个性的人会是什么样子，那恐怕只能是死人，死人是没有个性的，全都一样。只要他还活着，他就在以一种个性化的方式存在着。



智慧点拨

当今社会是呼唤个性的时代，在万千变化之中，无一不是为彰显自我的个性。个性成为大家追逐的目标，比如就拿自己的博客来说，我们可以在一堆具有共性的模板中找寻最适合自己品味和个性的风格，用自己喜欢的字体和言语表达属于自己的观点。

共性和个性是相互联结而存在的。共性通过个性而表现，共性存在于个性之中。掌握好共性与个性的关系，可以指导我们正确认识事物，学会科学地学习和工作的方法。我们要把这两方面辩证的统一起来，既要从个性中概括出共性，又要在共性的指导下研究个性，也就是要遵循从个性到共性，再由共性到个性的认识秩序。

第 11 章

用联系的观点看问题

内因和外因



哲理小故事

孟母三迁的作用

孟子是中国历史上著名的大思想家，被后人称为“亚圣”。但是，孟子小时候，也和别的孩子一样，很顽皮，很贪玩，不愿学习，整天和小朋友打打闹闹。他的母亲为了他的教育问题，时常感到苦恼。最初，他们家住在一所公墓附近，由于耳濡目染，孟子和邻居的小朋友都学会了祭祀。他们就常常聚在一起，模仿那些出殡送葬的人，又哭又号、又跪又拜，玩办丧事的游戏。

孟子的母亲发现以后，连连摇头说：“唉！这个地方怎么能继续住下去呢？”于是，他们就搬家了，这回搬到了一个热闹的集市附近。过了不久，由于孟子和邻居的小朋友经常出入市场，因此很快就学会了做买卖那一套，你装买主，我装卖主，一群孩子经常一起玩做生意的游戏。孟子的母亲看了儿子学成这样，又皱着眉头，连说：“不行，这地方也不行，还得搬家。”于是，她又开始搬家。

这一次，他们母子的新居就在一所学校的附近，孟子每天耳闻目睹的都是学校中的事，于是，他就学着和孩子们一起读书，一起游戏，很快孟子就变成了一个彬彬有礼、勤奋好学的好孩子了。孟母看到自己的孩子每天都在用心读书，非常满意这次搬迁，感叹道：“这才是适合居住的地方啊！”



从这个故事中，我们可以看出孟母确实是一位很了不起的人，她懂得“近朱者赤，近墨者黑”的道理，她深知一个人能否成才，需要经过后天的学习和锻炼。她懂得环境对人的成长的重要作用。她的这些教育思想，从哲学上完全符合内因与外因关系的哲理。

内因就是事物变化发展的内在根据，是事物存在的基础，是事物运动的动力源泉。外因是指事物的外部因素。外因是一事物和其他事物的互相联系和互相影响，就是事物之间的、外部的矛盾。唯物辩证法认为，任何事物都是矛盾的统一体，一方面它本身包含着相互矛盾的各种因素，即内因；另一方面又同周围的各种事物发生密切联系和相互影响，即存在着外因。事物的内因是事物自身运动的源泉和动力，是事物发展的根本原因。外因是事物发展、变化的第二位的原因。外因是变化的条件，内因是变化的根据，外因通过内因而起作用。2004年发生在云南大学，震惊全国的马加爵杀人事件，起因只是为了一次打牌时的吵架。马加爵之所以杀死同学，是对同学唐学礼等人说他打牌经常作弊而心生怨气，由此产生杀人的念头。马加爵之所以走上犯罪道路，外因即是教育、管理等方面的原因，又有内因，即马加爵个人的原因。两者相比，内因无疑是主要的原因。就内因而言，既有思想方面的原因，即马加爵忽视了世界观、人生观、价值观方面的学习与改造，也有心理方面的原因，即马加爵性格上的缺陷、正常情感的缺失。

事物的内因和外因是对立统一的关系。从统一的方面看，内因和外因都是客观事物本身所不可缺少的。就是说，任何事物的发展变化，绝不可能只是由内因引起而没有外因的作用，或只有外因的作用而没有内因的作用。内因和外因是同时存在，相互影响、相互作用，共同推动事物的变化和发展的。一颗种子成长为参天大树，一方面是由于内部存在着同化和异化的矛盾运动，不断地进行新陈代谢；另一方面又和大自然密切联系，从大自然中吸取了阳光雨水等。一个人成才也是通过内、外因相互作用而实现的。一方面是由于自身的刻苦努力；另一方面又得益于社会环境以及周围其他的帮助等。孟子成才的事实，已经充分地证明了这一点。

世界上一切事物，包括自然界、人类社会和人的思想的变化发展，从根本上来说，都是由其内因引起的。如一个行为不端的人改邪归正，主要是由于其内心

善恶两方面斗争的结果；生物的变化发展，主要是由其内部的同化与异化、遗传与变异的矛盾所推动的；其他自然现象，如电闪雷鸣、火山地震等，都可以从自然界内部找到其发生的根据。总之，事物变化发展的根本原因在于事物内部的矛盾性，内因是事物变化的根据。

虽然内因在事物变化和发展中起着主要的作用，但是，外因的作用同样重要。外因的作用，就在于它是事物变化发展的条件。也就是说，外因能延缓和加速事物的变化和发展。例如：科学家利用种子能吸收二氧化碳的特点，把花生放在一个不透气的塑料袋里，袋里注满二氧化碳，然后加以热封。经过这种包装技术的处理，使花生能够保持新鲜至少达八月之久。



智慧点拨

在任何事物的变化发展过程中，内因和外因同时存在，并相互作用。但是，在事物发展过程中，不论外因的作用有多大，它只能通过内因起作用，只能加速或延缓事物的变化发展，而不能决定事物的性质和发展的方向。比如孟子之所以能成为伟大的思想家，其母三次搬家固然起了一定的作用，但是如果没有他自己的主观努力也是不可能的。

内因和外因辩证关系原理具有深刻的实践意义，它是“自力更生为主，争取外援为辅”方针的哲学根据。一个人的成才，同一切事物的发展变化一样，内因是根据，外因是条件，内因决定外因，外因又通过内因起作用。在一定的条件下，外因的作用是有决定性的。如果没有孟母三迁，说不定孟子还成为不了“亚圣”呢！

量变引起质变



哲理小故事

病入膏肓，为时已晚

战国时期有个名医叫扁鹊，有一次扁鹊去见齐桓侯。他对齐桓侯说：“大王，您生病了，这病在皮肤里，现在还不严重，如果不及时治疗，恐怕就要恶化。”齐桓侯不信，扁鹊走后，齐桓侯很不满意地说：“做医生的总喜欢把没病的人平

白地硬说成有病，以显示他医术的高明。”

过了几天，扁鹊又去见齐桓侯，他对齐桓侯说：“大王，您的病进入血脉了，若不赶快治疗，就要有危险。”齐桓侯还是不信，扁鹊走后，齐桓侯又生了半天气。

又过了几天，扁鹊再去见齐桓侯，大惊叫道：“糟糕，您的病已经深入到肠胃了，再不治，就要没救了！”齐桓侯更不高兴了，理也不理他。

又过了几天，扁鹊一见齐桓侯，话也不说，转身就走。齐桓侯反而觉得奇怪，便派人去向扁鹊打听原因。扁鹊说：“病在皮肤，是容易治的，用热敷就行了；病在血脉，也不难治，可以用针灸的办法；病到了肠胃的时候，也还有办法，吃几服汤药，就有治好的希望；只有病入骨髓以后，就什么办法也没有了。现在，桓侯的病就是已经到了骨髓里了。”

几天以后，齐桓侯果然起不了床，病势十分沉重。急忙去请扁鹊，扁鹊早已逃走了。不久，齐桓侯就病死了。



哲学解释

这个故事告诉人们一个道理：任何事物的变化都是由量变开始的，量变必然引起质变。世界上的事物在发展的过程中，总是呈现出量变和质变两种基本形式。量变是指事物在数量上的增加或减少以及场所的变更，是一种连续的、逐渐的、不显著的变化。如一棵小树一天天长高，一个小孩一天天长大，等等，都是属于事物的量变。由于这种变化，是在事物一定质的范围内所发生的不明显的渐进性的变化，而不是事物根本性质的变化，所以显出好似静止的状态。量变是属于逐步进化的性质，而不是飞跃、突变的性质。

质变是事物根本性质的变化，是由一种质态向另一种质态的突变或飞跃，如生米变成熟饭，鸡蛋孵出小鸡等，都是属于事物的质变。由于这种变化常常是在比较短的时间内发生激烈的、显著的变化，所以又叫做“突变”、“飞跃”或“连续性的中断”。

量变是质变的基础和前提。就是说事物质的变化不可能偶然的无根据的产生和出现，它有其基础和前提，这就是量变。没有长期的量的积累、准备，质变的发生是不可能的。“冰冻三尺非一日之寒”，“台上一分钟台下十年功”。没有台下

的十年功，即量的长期积累，就不可能有台上一分钟的精彩表演。有些年轻人只看到成功者“台上一分钟”光彩夺目的新质状态的闪亮登场，却看不到量变过程中“台下十年功”的艰难困苦和默默无闻。总之，量变是质变的前提，没有一定量的变化，就不可能有质变。

量变一定会或势必会引起质变。王国维曾引用三首宋词来说明做学问的三个阶段。第一阶段是：“独上高楼，望尽天涯路。”第二阶段是：“衣带渐宽终不悔，为伊消得身憔悴。”第三阶段是：“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。”这里“蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”是“质变”，前面的“独上高楼，望尽天涯路”、“衣带渐宽”，“身憔悴”，“众里寻他千百度”，都是为质变做准备的艰难困苦的量变。



智慧点拨

量变引起质变的道理，给了我们许多启示。它告诉我们，不论做什么事，首先都要做艰苦的量的积累工作，要脚踏实地，一点一滴地做细小的事情，扎扎实实地一步一个脚印地去干，不可急于求成，否则就会欲速则不达，就好像开门，猛力推门门会反弹回来关上，只有慢慢用力门才能打开一样。同时，它还告诉我们，在任何时候都要防微杜渐，及时纠正错误，达到“防患于未然”的目的。

量变和质变的相互转化



哲理小故事

田忌赛马的学问

战国时期，有个爱好骑马射箭的齐威王，他经常喜欢和别人比赛，并且十次有八九次能赢。有一天，齐威王又提出和元帅田忌比赛，并且以千金作为赌注。

田忌很痛快地答应了。但是，答应归答应，心里却还是嘀咕：以前和国王比赛过多次都输了，这次怎样才能赢呢？

田忌回到家里，把这事告诉了军师孙臆。孙臆是一个有勇有谋的兵法家，他问田忌：“以前都怎么个比法？”

田忌说：“两个人各备三匹战马，马分上、中、下三等，上等的对上等，中等的对中等，下等的对下等。赛过一轮定输赢。我的马力气不足，从前都输给国王了。”

孙臧想了想，说：“等到比赛那天，你把最好的辔头，鞍子备在下等马上，当做上等马与国王的上等马比赛，再用你的上等马与国王的中等马比赛，用你的中等马与国王的下等马比赛，这么颠倒一下次序，就行了。”

到了比赛那天，田忌按照孙臧的主意准备妥当，第一个回合，田忌输了。可是，第二和第三个回合田忌都赢了。结果，赢得了千金奖励。

齐威王对这次的比赛结果感到很奇怪。就问田忌，这次他是怎么取胜的。田忌就把孙臧给他出的主意如实地告诉了齐威王。齐威王听后，连声称赞孙臧有智谋、有心机。从此，齐威王大胆重用孙臧，让田忌、孙臧统领齐国大军。



哲学解释

这个故事生动地告诉我们一个哲学道理：量变和质变的相互转化，是事物发展的普遍规律。量变和质变是事物发展变化的两种基本的状态。任何事物的发展变化都不可能没有量变，也不可能没有质变，而是量变和质变的统一。它们的统一表现在量变和质变相互依赖、相互转化、相互引起、相互渗透等方面。

任何事物的变化都是从量变开始的，量变是质变的必要准备，只有当量的积累达到一定程度时，才会引起质变。量变不会永远维持下去，当量的积累达到一定程度时，就必然会引起质变，变为另一种性质的事物。

一方面，量变向质变转化，量变是质变的必要准备，质变是量变的必然结果。这说明量变对于质变既有必要性，又有必然性，没有量变就没有质变。

另一方面，质变向量变转化，质变不仅可以完成量变，体现和巩固量变的成果，而且可以为新的量变开辟道路。这说明质变对于量变既有必然性，又有必要性，而且只有质变才有新事物的产生和世界的发展。

第一场				第二场			
齐威王	上等马	中等马	下等马	齐威王	上等马	中等马	下等马
田忌	上等马	中等马	下等马	田忌	下等马	上等马	中等马
结果：田忌三战三败				结果：田忌两胜一败			

在赛马的故事中，田忌采用孙臆之计，只是将自己参赛的马与国王的马在等级上进行了调整，事物的结构有了变化，就发生了量变，这种量变最终转化为质变，就是以弱胜强。

事物的发展是从量变开始的。量变达到一定程度，超出一定的数量界限，就会引起质变。质变是原来量变的终结，又是新的量变的开端：在新质的基础上，又进行着新的量变。这样，量变和质变相互转化、相互交替，就构成了事物无限多样、永恒发展的过程。

量变和质变的关系是辩证的。量变是质变的必要准备，质变是量变的必然结果；质变不仅体现和巩固原来量变的结果，而且它会引起新的量变，为新的量变开辟道路。



智慧点拨

量变和质变及其相互转化的原因，在于事物的内部矛盾。一个农民在一定限度内加重他的驴子负担，不会影响驴子的行走。如果农民一斤一两地不断加重驴子的负担，当重量超过一定限度时，驴子就会负担不起而卧倒。这说明在一定限度内，量变不会影响事物的性质。可是，量变如果超过一定限度，就会使一种质转变为另一种质。

量变和质变的相互转化，是事物发展的客观的、普遍的规律。在实际工作中，既不能把事物的质看成是凝固不变的，又要在一定条件下，注意保持事物质的相对稳定性，经过艰苦的工作，让事物的量充分展开，为质变做好准备。

适度



哲理小故事

葡萄为何种不活

小明是个聪明的男孩，有一天，他来到爷爷的葡萄园里，看见爷爷正在给葡萄苗浇水，就说：“原来种葡萄需要水，这还不容易！我要给葡萄苗浇更多的水，让它结出更多的葡萄！”于是，他把一棵葡萄秧子插进河里，但葡萄秧很快被淹死了。

过了一段时间，小明又来到葡萄园里，他看见爷爷正在给葡萄秧施肥料，

就说：“哦，原来葡萄需要肥料。我要给葡萄苗施更多的肥料，就能结出更多的葡萄！”于是，它把葡萄秧栽在粪堆上，葡萄秧很快被烧死了。

又过了一段时间，小明再次来到爷爷的葡萄园里，这时已到了冬天，他看见爷爷用稻草把葡萄秧包起来埋在地下，就说：“哦，原来我的葡萄秧栽不活，是因为葡萄秧怕冷。这次我一定要注意保护，使它免受风霜！”次年春天，小明种上一株葡萄秧，而且学着爷爷对葡萄秧越冬的管理技术，用稻草把葡萄秧包得结结实实埋在地下，不几天葡萄秧就被闷死了。



哲学解释

小明种葡萄的故事生动地体现了一个哲理：凡事均有度，失度必失误。因此，做任何事情，都要正确地把握度。那么，什么是度呢？度是哲学上的一个重要概念，它体现着事物的质和量的统一，是事物保持自己一定的质的数量界限。在该界限范围以内，事物的变化不会引起质变，一旦超出这一范围，事物就会走向自身的反面。所谓适度，就是要“恰到好处”，既不偏左，也不偏右。孔子说“过犹不及”，“过”同“不及”一样，都会把事情办糟。名厨师炒菜的时候，很注意“火候”：“火候”不够，菜生；“火候”过了，菜老。只有将事物发展的度把握好了，才能保持事物的相对稳定，保持一定的质。任何事物都必须保持其一定质的数量界限，任何度的两端都存在一定的界限（关节点或临界点）。虽然在一定界限内，量的变化不会改变事物的质，而一旦超出这个界限，量的变化就会引起质的变化。在自然现象和社会现象中，任何事物都有个度，只有使事物保持特定质的量的界限，才能不断促进事物发展。

事物的度，既是客观的，又是普遍的。就是说，任何事物都是有度的，而且不同的事物有不同的度。黑格尔曾说过一段含义深刻的话：“凡一切人世间的事物都有个度，超越这度就会招致沉沦或毁灭。”比如，一只小渡船上已经坐满了人，这时又急急忙忙跑过来一个人，一定要挤上这只小船，船主说：“船装不下了。”“哎，多一个没关系。”这个人说着跨上了船。结果小船还没有行驶到河中心，一个浪头打过来，船就被打翻了。



智慧点拨

正确认识和把握事物的度，对于我们的学习、工作和生活，都是很重要的。当我们需要保持事物性质的稳定时，就必须把量变控制在一定的范围内，即做事情要坚持适度的原则。比如在孩子的喂养和营养问题上，也存在度的问题。给孩子喂养要适度，太少会导致营养不良，太多则会导致营养过剩，并可能带来其他并发症。我们平常说的，要“注意分寸”、“掌握火候”、“划清界限”、“留有余地”、“过犹不及”等，说的都是适度的道理。事实证明，我们做事情能否顺利，能否成功，在很大的程度上，决定于我们是否坚持了适度的原则。因此，在一切工作中都要做到“胸中有数”，掌握“适度”的原则。只有了解了事物的度，才能明确地把握事物，从而为实践活动提供一个正确的方法。

质和量的规定性



哲理小故事

一顶帽子和十顶帽子

从前，有个人得到了一块狐狸皮，他想用这块狐狸皮做一顶帽子。于是，他拿着这块狐狸皮去找帽匠，交代说：“请用这块皮子给我做一顶帽子！”

“好！”帽匠说，“你过几天来拿吧！”

这个人刚离开帽子店，忽然想：“这块狐狸皮那么大，也许能够做两顶帽子？”

他就又返回来问帽匠：“师傅，请告诉我，能不能用这块皮子做两顶帽子？”

帽匠说：“当然可以！”

“那就给我做两顶吧！”这个人高兴地说。可他走出不远，又返回来问帽匠：“师傅，用这块皮子做3顶帽子行吗？”

帽匠说：“可以！”

“那你能不能做4顶？”

帽匠干脆地说：“可以，做10顶也行！”

这个人听了，更加高兴，于是就说：“好，那就给我做10顶吧！”他和帽匠

定好取帽子的时间，就心满意足地回家去了。

取帽子的时间到了。这个人高高兴兴地来到帽子店，当帽匠把做好的 10 顶帽子交给他时候，这个人愣住了，这 10 顶帽子小得只能套住 10 个手指头。

这人吃惊地问：“这是什么东西？”

帽匠说：“这是你定做的帽子呀！”

这人生气地说：“怎么做这么小？”

帽匠理直气壮地说：“先生，你只说做多少，没说做多大呀！”



哲学解释

这个故事说明，任何事物除了有质的规定性，还有量的规定性。任何事物都具有一定的质和一定的量，是质和量的统一体。所谓质，就是一事物区别于它事物的内在的规定性。认识事物的质是认识的起点和基础。质通过属性表现出来，鹿之所以为鹿，之所以有别于马，不能指鹿为马；珍珠之所以是珍珠，之所以是有别于鱼的眼睛，不能鱼目混珠，就是因为它们具有自身的质的规定性。正是由于各种事物都具有自身的特定的质，所以世界上的事物才呈现出五彩缤纷、千差万别的生动景象。

量是事物存在和发展的规模、程度、速度，以及构成事物的各个组成部分在空间的排列次序等可以用数量来表示的规定性。认识量才能精确地认识事物，为实践活动提供准确具体的指导；量的分析、对比和统计，是认识事物的重要方法；量变的基本形式有两种：一是数量增减，二是数量未变，但事物构成成分的空间关系即排列次序、结构形式发生变化。量的增减在一定范围内并不影响事物变化为另一种事物。

质和事物的存在是直接同一的、不可分离的。一方面，事物总是具有一定质的事物，不具有一定质的事物是根本不存在的；另一方面，质又总是一定事物的质，脱离一定事物的质也是根本不存在的。如果某事物一旦失去了自己的质，它就不是原来的事物了。水一旦凝固就不再是水了；食物如果发霉，它就不再是食物了，等等。

事物固有的质，是我们认识事物的客观基础。所以，把握了事物的质，也就

是认识了事物。事物的质不是单方面的，而是多方面的。也就是说，任何事物都是多方面质的统一体。例如：人的质，既有生理方面的，又有心理方面的，还有社会方面的。一个人的体质好不好，这是生理方面的质；一个人脾气的好坏，这是心理方面的质；一个人思想品质怎样，这是社会方面的质。正因为一个事物的质是多方面的，所以，在考查一个事物的质时，应该力求全面。但是，在某一项具体工作中，人们往往不需要对事物的质的各个方面给予同等注意，而只是按照需要，着重了解某些方面的质。如对于人，生理学家和医生注意的是人的生理的质；心理学家注意的是人的心理的质；社会科学家注意的则是人的社会的质。总之，研究事物的质，应根据实际需要，具体问题具体分析。

事物不仅有质的规定性，而且还有量的规定性。水的温度在标准大气压下在 $0\sim 100^{\circ}\text{C}$ 之间的变化，这是水在温度方面的量值，超出这个量值，水就不再是水，在 0°C 以下要成为冰，从 100°C 开始变为气。一个国家的土地、人口、资源多少等都是量。一个人的身高、体重、年龄等也都是量。世界上没有一定量的事物是不存在的。

和质的规定性不同，量同事物本身的存在不是直接同一的。也就是说，在一定的范围内，量的变化并不影响某种事物的存在。例如：书包在一定范围内，它是红色的还是黑色的，它是大书包还是小书包，这对它是不是书包，是没有直接关系的。可见，一种事物，规模大一些或者小一些，颜色深一些或者浅一些，在一定限度内，都不影响它的质的规定性。

虽然量同事物本身不是直接同一的，但是，并不是说量的规定性对事物是可有可无、无关紧要的。如果事物的活动超过了量所规定的范围和程度，那么，一种事物也会变为另一种事物。比如当 50°C 的水上升到 100°C 时，水就变成了水蒸气。



智慧点拨

由此可见，掌握事物的量是更精确地认识事物的重要条件。如果说，把握事物质的规定性是认识事物的基础，那么，掌握事物量的规定性，则是对事物认识的深化。例如：医生给病人看病时，只是简单地听病人口述各种症状还不够，还要用各种医疗器械精确地测量病人的血压、体温、红白血球等各种数据，才能对病情做出更精确的诊断。

由上所述，我们可以得知，要想深入地了解一种事物，不但要了解其质的规定性，更要了解其量的规定性，任何一方面的缺失，都会影响到我们对这种事物的判断。

因果联系



哲理小故事

马为什么要跑向绞刑架

有这样一个颇为神秘的故事：有一个人在集市上买了一匹马，于是，他就骑在马上，信马由缰。突然，这个人发现自己被马带到了绞刑架前，这个人吓了一跳，回到家里，百思不得其解。他的邻居知道了这件事，就对他说：“马无缘无故跑到绞刑架前，一定是你要大祸临头了。”第二天，这个人又骑着这匹马出门，这次马又把他带到一间小屋前。原来这里是马的老家，马原来是属于这房子的主人的，现在，马被这个人买走了，但马不忘旧情，路过拜访老主人。但是，马为什么要跑向绞刑架呢？原来，马的老主人是个刽子手，他经常骑着马去绞刑架这个地方，所以，在马的脑子里形成了条件反射，把马的新主人也带到了绞刑架。



哲学解释

凡事有因必有果，有果必有因，故事中的人莫名其妙地被马带到了绞刑架前，尽管乍看上去是没有道理的，而且有些匪夷所思，但是当弄清了事情的来龙去脉，所有的事情又是理所当然的了。这个故事揭示了哲学中因果联系的道理，因果联系的含义是：任何现象都会引起其他现象的产生，任何现象的产生都是由其他现象所引起的，这种引起与被引起的关系，叫做因果联系。其中，引起某种现象的现象，叫做原因；被某种现象所引起的现象，叫做结果。

在事物的多种联系之中，原因和结果的联系是人们在实践中经常遇到的一种联系，是人们用以探索和揭示事物奥秘的一种重要联系。自觉和不自觉地运用事

物的因果联系分析问题、解决问题的事例，在现代社会中有很多。例如，日本人获取大庆情报就是一个很有代表性的例子。据有关资料介绍，在20世纪60年代，有关我国大庆油田的情况是保密的。日本人为把炼油设备卖给我国，迫切想获取大庆油田的情报。日本情报人员对《人民中国》杂志上的王铁人的照片和一个小村子的名称进行反复研究。结果他们从王铁人戴的皮帽子，判断出大庆处在严寒地带。根据报道文章中的“他们把钻车连推带拉弄到现场”这句话，判断这里离铁路线不太远，从小村子的名称，分析是在我国的东北地区。于是，日本人根据因果联系的关系，很快从地图上找出了大庆第一口油井的位置。他们进而从炼油塔房的扶手栏杆找到正确的尺寸，推算出塔的外径、内径，知道了油田的炼油能力，并且从产油能力和炼油能力的巨大差距，判断出中国正在考虑进口炼油设备，他们抓住这个好时机，马上派人来谈判，结果双方达成了协议。

原因和结果的关系，是既对立又统一的关系。一方面，原因和结果是有区别的、对立的。当我们把任何两个具有因果联系的事物，从客观世界的总的普遍联系中抽出来考查时，原因就是原因、结果就是结果，不能倒因为果，也不能倒果为因。例如，在摩擦生热的因果联系中，摩擦是生热的原因，热是摩擦的结果，这是确定的，不能颠倒。如果颠倒，就会得出荒谬的结论。

另一方面，原因和结果是相互依存、并在一定条件下互相转化。两者的相互依存是说，原因和结果是互为存在的条件或前提，失去一方，另一方就不能存在；没有结果，也无所谓原因，原因是相对于结果而言的。在这个意义上说，原因和结果是不可分离的。

原因与结果在一定条件下可以相互转化，这种转化有两种情形：第一种情形是，某一现象在这一关系中的原因在另一种关系中则是结果，反之亦然。这是由于事物的联系和发展是一个无限的链条，甲现象引起乙现象，乙现象又引起丙现象，乙现象对于丙现象来说是原因，但对于甲现象来说又是结果。例如：大量使用一次性筷子（原因）→森林被乱砍滥伐（既是结果又是原因）→洪水泛滥（结果）。第二种情形是，在同一关系中，两种现象互为因果。甲现象作用于乙现象，引起乙现象的变化，甲是因，乙是果；反过来，乙现象又可以作用于甲现象，引起甲现象的变化，乙成了因，甲则是果。这样的例子有很多，“教学相长”，教与学互为因果，共同提高。



智慧点拨

我们在可以辨明因果联系的同时，了解如何应用是最重要的，也就是说，认识和掌握客观事物的因果联系，对于我们科学地认识事物和有效地进行实践活动具有极其重要的意义。首先，承认因果联系的普遍性和客观性，是人们正确认识事物的前提。因果联系是普遍存在的，它不以人的意志为转移，这就要求我们在认识某一事物时，既要看到它的产生具有客观原因，又要看到它还会引起一定的结果。如果否认了事物因果联系的普遍性和客观性，那就会对事物做出随意的解释，当然不可能正确地理解事物。

其次，正确把握事物的因果联系，才能提高人们实践活动的自觉性和预见性。我们应该对事物有一定的好奇心，当遇到难以解释的事情时，我们要努力弄清其中的因与果，这样才能提高我们活动的自觉性与规则性。一些多次去南极探险的科学家们曾找到了一些若干年前在南极遇难的探险家们的尸体，他们是被暴风雪困在帐篷里冻饿交加而死的，奇怪的是帐篷里有充足的食物，只是装燃料的油桶是空的。科学家们经过仔细调查后发现，这些桶是用锡焊接，在低温下，锡变成了粉末，致使燃油全部漏光。当疲惫不堪的探险队员回到基地帐篷中时，因为没有燃料取暖，而食物又冻得像岩石般坚硬，只能无可奈何地坐在那里等待生命最后时刻的到来。明白了锡的秘密之后，就再也不会再有类似的情况发生了。总之，在实际生活中，原因和结果的关系是异常复杂和丰富多样的，这种情况要求我们要善于对原因、结果及其关系进行全面的具体的分析，而不能简单化、一刀切。

形式与内容



哲理小故事

精美的萝卜和难看的沙拉

有一次，几位青年聚在一位哲学教授家里，讨论一些哲学问题，有两个学生就哲学中内容与形式这两个概念争论不休，各自发表了许多见解。眼看到了中午，该吃饭了，这时候，哲学教授对这两个学生说：“你们两个先不要争论了，还是吃了饭再说吧。”

学生和教授一起落座后，教授吩咐厨师端上来两盘菜。一盘是雕刻出精美花样的白萝卜，另一盘是样子很难看的杂乱堆在一起水果沙拉。青年们无不赞叹白萝卜的雕刻手艺精巧，样子美观，但是谁也不去吃它；而那盘杂乱的水果沙拉，没有一个人赞扬，却很快就被吃了个精光。

吃过饭之后，教授对刚才争论的两个学生说：“你们正在为内容和形式的关系问题争论不休，还要我发表意见。今天这餐桌上的两碟小菜，就算是我的一种观点吧！你们都看到了，这盘萝卜雕刻得很精美，但是无论雕刻得多么好，也雕刻不出滋味来！”



哲学解释

这个故事说明了一个形式和内容辩证关系的哲学道理。形式为表现内容服务，同时必然要受内容的决定和制约。所谓形式，是事物内在要素的结构或表现方式。所谓内容，是指构成事物一切要素的总和，它是事物存在的基础。比如一个男人和一个女人举行了婚礼，这是他们结婚的形式；而在一起生活，互相照顾是他们结婚的内容。

形式和内容是不可分割的。没有无形式的内容，也没有无内容的形式。内容和形式的区别是相对的，在一定条件下可互相转化。

形式对内容的反作用，有两种基本情况：凡是适合内容的形式，对内容的发展起积极的推动作用；反之，就起消极的阻碍作用。不适合内容的形式也有多种情况：形式落后于内容；形式超越于内容；形式和内容的性质根本抵触。

在形式和内容的矛盾运动中，内容是活跃的、易变的，形式对内容来说，则是相对稳定的。形式和内容的矛盾运动是由基本适合到基本不适合，又由基本不适合到基本适合的不断过程。

形式和内容的关系是复杂多样的。一方面，同一内容，由于条件不同，可以有不同的、多种的形式。比如，同一个题材，可以用小说来表现，也可以用戏剧来表现，还可以用诗歌、舞蹈、电影等来表现。另一方面，同一形式，也可以表现出不同的多种内容。比如，戏剧作为一种艺术表现形式，它可以表现古今中外、形形色色、多种多样的内容。



智慧点拨

在形式和内容的辩证关系中，我们应当特别注意它们之间的相互影响和相互作用。其中，在一般情况下，内容起决定性的、主导的作用。就是说，内容决定形式，形式依赖于内容。有什么样的内容，就有什么样的形式；内容发生了变化，形式或迟或早也要相应的发生变化。比如夫妻关系破裂，时间久了，必然导致分居或离婚。正因为内容对形式有决定作用，所以，我们应该十分重视事物的内容。

内容决定形式，同样，形式对于内容的也有能动的反作用。这种反作用有两种基本表现：一是当形式适合内容的需要时，形式对内容的发展就起到促进的作用；当形式不适合内容的需要时，形式对内容的发展就起到阻碍的作用。因此，我们观察和处理问题时，在注重内容的前提下，也要重视形式，力求把正确而充实的内容同完美而灵活的形式结合起来。既反对以形式伤害内容的形式主义，也要适应内容的需要，根据具体的情况，选择和创造适当的形式，去促进内容的发展。

联系的观点



哲理小故事

老中医的奇怪疗法

有一个人嘴上长了一些小泡泡，后来逐渐严重，满口糜烂，十分疼痛。他到医院打针吃药都无济于事。后来经人引荐，去找一位颇有名望的老中医治疗。这位老中医给他开了几味药，让他研制成粉，用醋调敷在脚心上。这个人感到很奇怪，自己嘴上长泡，为什么却要将药敷在脚上呢？但他回家之后，还是遵照老中医的方法调敷几次，没想到嘴上的泡全都消失了。这人愈加不解，便去向老中医请教：“听说头疼医头，脚疼医脚，为什么嘴疼医脚，药到病除呢？”

老中医听后，向他讲了这么一个道理：“人体是一个有机联系的整体，由于经络的作用，各部分之间都密切相连，在病变上也是互相影响、互相制约的。有时病本在上，病状在下；有时病本在下，病状在上。你这口腔糜烂与心脾积

热有关，根据‘治病必求其本’的原则，采取上病下取，用药敷在脚心上，通过经络引心脾之火下行，就能药到病除了。”



哲学解释

这件事告诉我们一个道理，世界上的一切事物都是互相联系的。在哲学上，所谓联系，是指各种事物或现象之间存在着相互依赖、相互制约和相互作用的关系，它具有普遍性、客观性、多样性。据报载，有一位农民，听说某地培育出一种新的玉米种子，收成很好，于是就托人买来一些。他的邻居们听说后，就都来问他在哪里可以买到种子，可是这位农民怕大家都用这样的种子，将来玉米产量超过自己，就不肯告诉他们，邻居们没办法，只好继续种原来的种子。谁知，等到收获的时候，这位农民的玉米产量一点也不比邻居家的玉米高。这位农民于是去请教一位专家，经专家分析，很快查出了玉米减产的原因：他的优质玉米接受了邻居劣等玉米的花粉。可见，世界上一切事物、现象都不能孤立地存在，都是与周围的其他事物、现象这样或那样地联系着；任何事物、现象内部的各个部分、要素、环节、成分也相互联系、相互作用着。

事物的联系是客观存在的。就是说，联系是事物本身所固有的，它不以人的意志为转移。联系具有普遍性和客观性。联系的普遍性表现在三个方面：第一，任何事物内部的各个部分、要素是相互联系的；第二，任何事物都与周围的其他事物相互联系着；第三，整个世界是一个相互联系的统一整体。比如地球、太阳和银河系，乃至整个天体均处在普遍联系中，地球和围绕着它旋转的月球形成一个相互联系的体系。月球的运动与地球和太阳对它的影响有关。地球上海洋的潮汐，又和月球对地球的影响有直接的联系。地球和月球一起绕太阳运行。绕着太阳运行的还有其他行星（如水星、金星、木星、土星等），它们和太阳一起形成复杂的联系，并组成完整的太阳系。太阳不只是许多杂乱地散布在无边无际太空中的孤立、单独的恒星之一，而是银河系中统一的恒星系的一部分。各个行星不仅分别受太阳的吸引，而且还互相影响。行星和太阳之间以及行星相互之间的这种相互联系，决定了行星运动的秩序。

在生物界也存在着普遍联系的现象，一切生物，包括人类在内，都和自然环

境相互影响、相互制约。达尔文曾用一项著名而有趣的发现——“食物链”来阐明生物之间的相互联系。总而言之，事物总是处于普遍联系之中，整个世界是一个普遍联系的密网。

事物的联系具有客观性是指：联系是事物本身所固有的，不以人的意志为转移，人们既不能否定事物的联系，也不能把主观联系强加给事物。人们总是迷信“13”和“4”这类的数字是不吉祥的，而将“8”视为吉祥数字，这种想法显然是没有科学根据的，只是心理暗示而已。



智慧点拨

普遍联系的观点，是一个普遍的真理，适用于自然界、人类社会和人类思维，掌握了它，可以帮助我们正确地认识事物、处理问题。我们在认识事物时，就应该用联系的、全面的和系统的观点观察、分析和处理问题，反对孤立的、片面的观点和思想方法，一定要弄清事物的来龙去脉、前因后果以及主从关系，尽可能掌握它以及它同其他事物联系的各个方面，并且真正抓住事物的内在的、主要的、本质的联系。只有这样，才能认清事物的本质、特点和规律，从而找到解决问题的正确方法。

整体和部分



哲理小故事

哲学家买“铁猫”

一位哲学家和一位珠宝商人结伴旅行。一天，哲学家在一家宾馆写旅行日记，珠宝商人则独自到街上闲逛。珠宝商人逛着逛着，忽然看见路边上有个老太太在卖猫，那是一只黑色的玩具猫，标价 500 元。老太太解释说，它是祖传宝物，只因孙子病重，才不得不卖了钱给孙子住院治疗之用。珠宝商人拿起这只猫掂量了一下，感到猫身很重，看起来像是黑铁铸的。不过，珠宝商人一看就知道，那一对猫眼则是一对珍珠。于是，商人对老太太说，他想花 300 元买下了那对猫眼，老太太想了想就答应了。

珠宝商人拿着猫眼回到宾馆，得意地对哲学家说：“我只花了 300 元就买下了两颗大珍珠！”哲学家忙问是怎么回事。等珠宝商人说明缘由，哲学家忙问：“那老太太是否还在那里？”珠宝商人说：“她还在那里，想卖掉那只没有眼珠的黑铁猫。”哲学家听了，急忙跑到街上，找到了那个卖猫的老太太，花了 200 元买下了那个没有眼睛的铁猫。珠宝商人见后，嘲笑道：“你呀，花 200 元买个没有眼睛的铁猫。”哲学家不理睬他，找来一把小刀，用小刀刮猫的爪子，当猫爪子上的黑漆脱落之后，露出了一片黄灿灿金色，原来，这只猫是纯金的！当年铸造这只金猫的主人怕金身暴露，便在猫身上涂上黑漆，变成了“黑铁猫”。



哲学解释

珠宝商人感到不解，问哲学家是如何知道“黑铁猫”原来是金猫的。哲学家告诉他，世上的万事万物，都不是孤立存在的，都是有联系的。事物的联系不仅是普遍的、客观的，而且是多样的，必须对事物进行具体的分析，善于从整体上把握事物的联系。任何事物都有它的整体和部分，从哲学角度来看，整体与部分的关系，是客观事物普遍联系的一种形式，整体是指由事物的各内在要素相互联系构成的有机统一体及其发展的整个过程。部分是指组成统一体的各个部分、方面、分支及其发展的某个阶段。人的身体是一个整体，包括眼、耳、鼻、舌、手、脚等，就是身体的各个部分。一支合唱队是一个整体，如歌唱家、吹鼓手、琴师等就是合唱队的各个组成部分。一个工厂是一个整体，各个车间、各个科室则是它的组成部分。一台电脑是整体，键盘、鼠标、显示器等就是它的组成部分。

整体和部分的关系主要表现为两个方面：两者不可分割，二者相互影响。可以说，任何事物都有它的整体和部分两个方面，大到宇宙天体，小到一个基本粒子，不论是自然界、人类社会还是思维领域中的事物，都有它的整体和部分。聪明的哲学家由猫眼是珍珠做的，推想到猫身一定是由贵重金属材料做成的，因为猫眼是作为猫身的部分的而存在的。

整体和部分的关系是既有区别又有联系的。区别是：二者的内涵不同，在同一事物中，整体和部分有严格的界限，二者不能混淆。人们把坐井观天这一成语当成贬义词是有一定道理的，原因主要在于它混淆了整体与部分的关系，把部分

当成了整体，也就是把井口上面的小天地当成了整个天空。

部分与整体不仅相互区别和对立，而且是相互联系、相互作用的。注意整体与部分的区别，防止把两者混为一谈，是十分必要的，而研究两者的相互联系、相互作用，也是具有重要意义的。

整体和部分的相互联系表现在：整体离不开部分。任何整体都是由部分组成的，没有各个部分，也就没有整体。不能想象，一个人的身体可以离开它的部分即各种器官而独立存在；一个合唱队可以离开各个歌唱家、吹鼓手、琴师而独立存在；一盘棋可以离开一个个棋子而独立存在。总之，整体离不开部分，这个道理是显而易见的。

整体是由部分组成的，而任何部分都在整体中占有一定的地位，起着一定的作用。只不过，不同的部分在整体中的地位和作用是不同的。有些部分对整体来说不具有决定性或关键性的作用，它们的变化不会引起整体的变化；有些部分则相反，能左右整体，它们一经变化，就会引起整体的改变。比如，人的身体的各个部分都是身体所不可缺少的，如果缺少某一部分，就会成为一个不健全的人。



智慧点拨

既然整体离不开部分，任何部分对整体都有一定的影响作用，那么，我们想问题、办事情，就要对每一部分给予必要的关注和考虑，力求统筹兼顾。既然有些部分对全局能起决定性的影响作用，那么，我们就应当在适当顾及各个部分的前提下，首先集中力量解决有决定作用的部分问题，以更快地推动整体的发展，避免不分主次，甚至丢了西瓜捡芝麻的错误做法。

正如整体离不开部分一样，部分也离不开整体。部分总是要隶属于整体，受整体的统率。部分的作用，只有在整体中才能正常地发挥出来。比如人身体的任何一个部分，都不能离开作为整体的人的身体。

任何整体都是由部分组成的，部分的变化会影响整体的变化，有时甚至还会对全局产生决定性的影响。因此，在强调局部要服从整体的前提下，必须重视局部的作用，以达到整体功能大于局部功能之和的理想结果。可见，把握好整体与部分的关系可以很好地指导我们的生活。

本质与现象



哲理小故事

处处第一的温州人

温州地处浙江南部，历来是个资源贫乏，土地稀少的地方，当地有句俗话叫“七山二水一分田”。然而近年来，这些既无资源，又无土地的温州人，却创造了许多全国第一：第一个实行金融利率改革；第一个制定私营企业条例；第一个建立股份合作制企业；第一个实行国有土地有偿转让等。此外，200余万温州人在全国、在世界各地建起了众多的温州城、温州街、温州村、温州店。走南闯北的温州人，把温州经济与全国经济乃至全球经济联系在一起，温州现象已经成为我国一个独特的经济现象，它不仅促进了温州区域经济的发展，而且对全国经济发展做出了巨大的贡献。



哲学解释

许多人对此感到迷惑不解，中国有那么多资源丰富、文化底蕴深厚的城市，为什么在经济发展中却逊色于资源贫乏的温州呢？许多中外学者对此进行了大量的研究，得出了这样一个普遍的结论：温州现象的背后，其实隐藏着更深的东西，祖祖辈辈生活在瓯越大地上的温州人，在长期的生活中，形成了独特的文化积淀——瓯越文化。早在南宋的时候，温州的先哲就提出了“本末兼顾”的理论，在经济上主张“以国家之力扶持商贾，统通货币”，反对传统的“抑末（商）厚本（农）”的偏见。因此，温州人独特的商品经济意识是自古有之、世代相传，并不是一世一时所形成的，而是长期文化积淀的结果，这就是温州经济繁荣的现象背后隐藏的深刻本质。

现象与本质是揭示客观事物的外在表现和内在联系相互关系的一对范畴，它反映了人们认识客观事物的水平和深度的一对哲学范畴。现象是事物的外部联系或表现形态，是事物外在的、活动易变的方面，是我们经常看到的。本质是

事物的内部联系和根本性质，由事物的内部矛盾构成，是事物内在的、相对稳定的方面，本质是要通过研究归纳总结才能得出的。事物本身所包含的特殊矛盾构成该事物的特殊本质。本质与规律性、必然性是同等程度的范畴，它是事物内部所包含的一系列规律性和必然性的综合，认清事物的本质就可以把握事物发展的规律性、必然性。

本质是具有现象的本质，隐藏在现象背后并表现在现象之中。比如昏天黑地、电闪雷鸣、狂风大作、暴雨如注，其本质不过是空气、水汽的运动变化和相互作用。现象是本质的表现，是本质的外部表现。比如世界的现象就是我们面对的大千世界，即由日月星辰、山川湖海、飞禽走兽、亭台楼阁、舟车器物、男女老少所构成的花花世界。本质决定现象，现象依赖本质。本质和现象之间总是存在着差别和矛盾。本质要靠思维才能把握，现象用感官即能感知。

事物的本质和现象之间是对立的统一。它们的对立表现为二者的相互区别：第一，本质蕴藏于事物的内部，不能被人的感官直接感知，只有对现象进行抽象思维才能把握；而现象则显露于事物的外部，能够被人的感官直接感知或借助科学仪器进行观测。第二，本质是相对稳定、不易变化的；而现象则是变化多端的。第三，本质是同类现象中一般的或共同的东西，是事物的根本特征；而现象则是本质的个别的、具体的表现，是事物本质的表面特征。因此，事物的本质比现象深刻、稳定；现象比本质丰富、生动，它是本质的多方面的表现。由于本质和现象之间存在着差别与矛盾，人们才有必要对事物进行科学研究。

此外，本质与现象又是统一的，这种统一表现为：第一，二者是客观事物本身所具有的不可分割的两个方面，它们相互联系、相互依存。第二，任何事物的本质都要通过一定的现象表现出来，不表现为一定现象的纯粹本质是不存在的，同样，任何现象又都是本质的某一方面的表现，不反映本质的纯粹现象也是不存在的。由于本质与现象的统一，才使人们的科学研究成为可能。

认识事物是由现象到本质的深化过程。在本质与现象的对立统一关系中，本质决定现象，现象的存在和发展则取决于本质。这种原理为人们提供了透过现象把握本质的科学的认识方法。一方面，事物的本质存在于现象之中，离开事物的现象就无法认识事物的本质，事物现象和本质的统一提供了科学认识的可能性；另一方面，现象又不等于本质，把握了事物的现象，并不等于认识了事物的本质，现象和本质的矛盾，又决定了认识过程的曲折性和复杂性。



智慧点拨

任何事物的发生、发展和灭亡都有一个过程，它的本质的暴露也有一个过程，因此，人们对事物本质的认识必然要经历由片面到全面逐步深入的过程。客观事物不仅包括现象和本质两个方面，而且本质自身具有层次性，人们对事物的认识总是由现象到本质、由不甚深刻的本质到较深刻的本质的无限深化的过程。比如我们开始和一个人交往的时候，这个人外表漂亮，办事能力也很强，待人热情，又能与人和睦相处，好像是个各方面都很优秀的人，可是偶尔发生了一件事情，从这件事情中，却发现这个人原来很自私。这就是通过深入了解，认识到了这个人到本质，而一开始看到的只不过是表面现象。由现象到本质、由初级本质到更深刻的本质、由感性认识到理性认识的飞跃，这是人类认识由浅入深、不断深化的辩证过程。

偶然性与必然性



哲理小故事

蛋卷冰激凌的来历

蛋卷冰激凌是我们夏天常吃的一种食品，这种冰激凌的来历还有一段有趣的故事。哈姆威是西班牙一个制作小糕点的小商贩。在狂热的移民潮中，他也怀着淘金的心态来到了美国。1904年夏天，哈姆威得知美国即将举行世界博览会，便在博览会会场外出售他的薄饼，可他的薄饼生意实在糟糕，而和他相邻的一位卖冰激凌的商贩生意却很好，一会儿就售出了许多冰激凌，很快就把带来的用来装冰激凌的小碟子用完了。心胸宽广的哈姆威见状，就把自己的薄饼卷成锥形，让卖冰激凌的商贩装冰激凌。卖冰激凌的商贩见这个方法可行，便要了哈姆威的薄饼，大量的锥形冰激凌便进入客商们的手中。但令哈姆威意料不到的是，这种锥形的冰激凌被客商们看好，而且被评为“世界博览会的真正明星”。从此，这种锥形的冰激凌受到了热烈地欢迎，逐渐变成今天的蛋卷冰激凌，这种薄饼与冰激凌的经典组合被人们称为“神来之笔”。



生活中有很多的偶然，比如哈姆威移民美国，哈姆威被允许在会展外出售他的薄饼，哈姆威恰好与卖冰激凌的商贩相邻，哈姆威没有妒忌卖冰激凌的邻居生意红火，正是这许多的偶然，才有了今天的蛋卷冰激凌。

偶然性和必然性是哲学中的一对范畴。偶然性是事物联系和发展的过程中并非确定出现，可以出现也可以不出现，可以这样出现也可以那样出现的不确定的趋势。必然性是指客观事物联系和发展过程中不可避免的、一定如此的趋势，是在一定条件下的不可避免性和确定性。

必然性与偶然性是事物联系和发展中两种对立的趋势，但二者又是统一的，是相互依存和不可分割的。必然的东西，是由纯粹的偶然性构成的，而所谓偶然性的东西，是一种有必然性隐藏在里面的形式。也就是说，没有偶然性就无所谓必然性，没有必然性也就无所谓偶然性，没有任何实际存在的事物是纯粹必然的或者纯粹偶然的。必然性存在于偶然性之中，没有脱离偶然性的纯粹必然性。必然性是通过大量的偶然性表现出来，并为自己开辟道路。偶然性是必然性的必要补充和表现形式。偶然性体现并受制于必然性，没有脱离必然性的纯粹偶然性。凡存在偶然性的地方，其背后总是隐藏着必然性。

偶然性背后总是隐藏着必然性，必然性是偶然性的支配力量。有人认为，科学上的发现和发明，无论是阿基米得定律的提出、珍妮纺纱机的问世、电影的诞生，还是青霉素的发明、蒸汽机的出现、摆动定律和元素周期律的提出，都完全是出于偶然，这种说法对吗？

尽管这些科学发明无不带有一定的偶然性，但在每一偶然性的背后，都有其客观和主观的必然性。在客观上，是由生产的发展、知识积累的程度等多方面因素相互作用造成的必然性决定的。在主观上，则是取决于当事人在科学实践中的艰苦努力、潜心研究，而不是像有的人所认为的那样，完全取决于偶然的机遇和灵感。比如当门捷列夫发现化学元素周期律之后，曾有人问他怎样想到元素周期系统的？门捷列夫回答说：“这个问题我大约考虑了 20 年，而您却认为坐着不动。五个戈比一行，五个戈比一行地写着，突然就行了！事情并不是这样！”



智慧点拨

必然性和偶然性的辩证关系，可以给我们许多有益的启示。一方面，既然必然性决定事物发展的方向和前途，因此，我们就要努力认清事物发展的基本趋势，去发现事物的规律性，在科学研究过程中，切勿放过“思想火花”；另一方面，“幸运”只会眷顾有准备的人。成功了的人在成功以前付出了多少是别人看不到的，他人成功的结果在别人眼里好像是很偶然的，但背后隐藏的必然性很难被人发现。2007年的英国选秀传奇冠军 Paul Potts 从初赛感人的美声唱法到最终获得冠军，经历了 8 年时间。他初赛时的视频在网络上广为流传，短短的 3 分钟时间是他 8 年累积的精华，我们看到的只是那 3 分钟的精彩表演，却看不到他 8 年的努力。所以，平时一定要多积累、多思考，为“偶然的奇迹”的出现创造必要的条件。

可能性与现实性



哲理小故事

彩票引发的血案

2006 年 6 月，四川发生了一桩血案，一个姓周的男子，一天之内残忍地杀死了自己的母亲、哥哥和嫂子。到底是什么事情让他这样丧心病狂、失去理智呢？

原来，周某从小家境贫寒，2000 年，周某的一个亲戚买彩票中了 10 万元大奖，风风光光地举办了一场婚礼。周某深受刺激，他突然意识到买彩票也许真的可以一夜暴富。周某越想越激动，接下来的日子里，他的生活几乎全部是彩票，他每月微薄的工资除了吃饭，剩下的全部用来买彩票了。可是一连几个月过去了，周某仅仅中了几十块钱的奖，但是他相信自己一定会中大奖。于是，他变卖了家里稍微值点钱的电脑和冰箱，全部买成了彩票。后来，他又开始找亲朋好友借钱，甚至在银行贷款来买彩票，可是他企盼中的大奖还是迟迟没来，而他已经身无分文了。

为了继续买彩票，周某向母亲要钱，遭到母亲的拒绝，丧心病狂的周某竟然用榔头将母亲杀害。杀死母亲之后，他又找到嫂子要钱，同样遭到拒绝，周

某又用事先准备好的电线和水果刀，将嫂子杀害。周某杀了母亲和嫂子，怕哥哥知道了不会饶他，就在哥哥下班途中将其骗到家里杀死。两天后，民警在一彩票销售点将周某抓获。周某被抓时，手里正拿着一张刚买的彩票，对民警大喊道：“这张彩票肯定能中 500 万！”

梦想一夜暴富，恐怕所有彩民都有这种心理。但是大多数人都是把买彩票当成是一种娱乐，偶尔花几元钱买几注，因为对于普通人来说，中百万大奖的可能性太微乎其微了，而周某却把这种微乎其微的可能行当成了现实性，从而投入了全部的精力与金钱，最后反而落得家破人亡。



哲学解释

可能性与现实性是反映事物或现象出现之前的发展趋势与出现之后的既成现实之间的相互联系的一对哲学范畴。可能性是客观事物内部包含着的那种或那种发展的趋势。现实性是可能性的实现，是相互联系的变化发展着的各种客观实在的事物和现象的总和。可能的东西是当前并不存在而在将来可能出现的东西，它往往作为一种苗头、萌芽或因素存在于现实之中。某种事物在还没有成为现实以前，某一工作和计划在还没有完成以前，就只是一种可能性。也就是说，可能性不是指当前已经实际存在着的事物，而是指包含在现实事物中的、预示事物发展前途的、将会变为现实的种种趋势。各种事物或现象的变化和发展，新事物或新现象的产生，都是从可能的东西到现实的转化。

我们在理解可能性时，要区分可能与不可能，对于不可能办到的事情，我们要切忌做那些劳而无功的事情。就比如周某疯狂买彩票的行为，就是把不可能当成了可能。此外，我们还应该区分现实的可能性和抽象（非现实）的可能性，现实的可能性是在现实中有充分根据的，因而在目前就可以实现的可能性。汶川地震后我们就可以根据一些有利条件使灾区人民的生活质量有所提高，这就是一种现实的可能性。抽象的可能性是在现实中缺乏充分根据，因而是当前条件下不能实现的可能性。人们考虑向外太空移民，这在目前是很难实现的，但是当将来的条件允许后，人类也许可以成功。

可能性与现实性这对哲学范畴同样是对立统一的。就可能性与现实性的对立

而言，可能性还不是现实性，现实性也不是可能性。可能性作为事物的潜在趋势，它着眼于“未来”，预示事物发展的方向和前景；现实作为现存的客观实际，它着眼于“现在”，标志事物的现状。就可能性和现实性的统一而言，两者又紧密相联、不可分割。可能性包含在现实性当中，是没有展开、没有实现的现实性；现实性则是已经展开、已经实现了的可能性，同时又孕育着新的可能性。现实不是凭空出现的，它是由先前的某种可能发展而来的。可能之所以为可能，不仅由于它存在于现实之中，而且也因其以某种现实为根据。



智慧点拨

现实生活中，区分可能性和不可能性是非常重要的。这种区分要求我们不要把根本不可能的事情作为奋斗目标。否则，即使绞尽脑汁、使尽九牛二虎之力，也是白费心血，劳而无功，落得个竹篮打水一场空。历史上，点石成金的实验，长生不老药的寻求……不知消耗了多少人的聪明才智，浪费了社会的多少宝贵财富。同样，也不要本来可能办的事误认为不可能，从而放弃必要的努力。否则，就会错过成功的机会，丧失取得成就的机遇，从而留下终生的遗憾或永久的悔恨。

正确估计客观现实中存在的各种可能性，从最坏处着想，向最好处努力，充分发挥主观能动性，积极利用或创造有利条件，克服不利条件，力争实现好的可能性，防止坏的可能性，促进事物的发展。

质量互变规律



哲理小故事

“土特产”的诱惑

欧阳松是原湖南省工商行政管理局局长。2006年，欧阳松因犯受贿罪、滥用职权罪、巨额财产来源不明罪，被判处死刑，缓期两年执行，剥夺政治权利终身，并处没收财产40万元。在服刑的日子里，欧阳松痛定思痛、深刻反省自己的堕落经历。

欧阳松一开始当局长的时候，并不收受贿赂。那么，欧阳松到底是如何滑

进犯罪的深渊的呢？

原来，他一开始只不过收别人一些家乡的土特产，反正这些东西也值不了多少钱，也不是什么大事。后来，有人开始送钱，也不多，他也就收了。可是后来送钱的越来越多，数目也越来越大，先前还只收认识的人，后来谁送钱都收，最终陷入了无法自拔的境地。欧阳松的堕落经历了一个“从收受土特产到收受红包礼金的过程，从收受比较熟悉放心的人送的钱到收受并不十分熟悉的人送的钱的过程，以至于在犯罪的道路上越滑越远。”他的犯罪过程也是由一个从小到大、从量变到质变的发展过程。



哲学解释

任何事物都具有质和量两个属性。事物的质是一事物区别于他事物的内在的规定性。世界上的事物之所以千差万别，都是由于它们各有自己特殊的质的规定性。事物的量是指事物存在和发展的规模、程度、速度以及构成事物的各个组成部分在空间的排列次序等可以用数量来表示的规定性。诸如物体的大小、运动的快慢、温度的高低、颜色的深浅、分子中原子排列的顺序，等等，都是事物量的规定性。

任何事物的发展都有一个从量变到质变的过程，量变是质变的必要准备，质变是量变的必然结果，没有量变的积累，就不可能发生质变；量变积累到一定程度，就不可避免地引起质变。这个规律就叫质量互变规律。从量变到质变，就是说物质总是处在不断的变化之中。而在每次由一种性质变化到另一种性质的过程中，总是由微小的变化（量变）慢慢积累，微小的变化的积累最终导致物质由一个性质变化为另一个性质。受贿问题也同样有它的“量变”与“质变”。中国有句俗话说叫：“千里之堤，溃于蚁穴”，受贿的惯性使得受贿者往往一发而不可收，一旦迈出了第一步，紧接着就会有第二步，收了小的贿赂，紧跟着就会收大的贿赂。在这里，“小”是量变之始，质变之源。因此，明白这个道理，就不该认为收点、拿点乃小事一桩，不足挂齿。

质量互变规律也叫“量变质变规律”，它是唯物辩证法的基本规律之一，这个规律揭示了事物发展变化形式上具有的特点，事物的发展变化存在两种基本形式，

即量变和质变。量变表现为事物及其特性在数量上的增加或减少，是一种连续的、不显著的变化。质变是事物根本性质的变化，是由一种质的形态向另一种质的形态的突变。量变是质变的前提和必要准备，质变是量变的必然结果。

事物的量的变化积累到一定程度，便不可避免地发生质变，使旧质消灭，新质产生，这是由量变到质变的转化。在新质的基础上又发生新的量变过程，这是由质变到量变的转化。世界上任何事物的变化，都是首先从量变开始的，当量变积累到一定程度，就会引起质变，质变是量变的终结。量变和质变互相联系又互相制约，相互依存又相互渗透。总的量变过程中有部分质变，质变过程中有量的扩张。任何事物都是不断地经过“量变——质变——新的量变——新的质变”两种状态的循环往复，构成事物变化发展的无限过程。

在中国古代，老子提出“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土。”《战国策》中说“积羽沉舟，群轻折轴”等，其中都包含着量变引起质变的思想。古希腊哲学家也提出过某种元素的“凝聚化”和“稀薄化”导致形成不同质的事物的思想。



智慧点拨

质量互变规律对于人们生活中的认识和实践活动具有重要的指导意义，对于积极的因素，它要求人们要重视量的积累，注意事物细小的变化，所谓“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”，同时又要根据事物的发展进程，不失时机地促使事物由量变到质变的转化。在这个过程中切记不可揠苗助长、急于求成；对于消极因素，要做到防微杜渐，所谓“千里之堤，溃于蚁穴”，如果纵容自己在一些小事情上的恶习，将来就会一步一步堕落到不能自拔的深渊。

第 12 章

怎样认识身边的世界

认识的本质



哲理小故事

走不出的比塞尔

西撒哈拉沙漠中有一个地方叫比塞尔，它是沙漠中的一颗明珠，每年都有数以万计的旅游者来到这儿。可是在肯·莱文发现它之前，这里还是一个封闭而落后的地方。这儿的人没有一个人走出过大漠，据说不是他们不愿离开这块贫瘠的土地，而是尝试过很多次都没有走出去。因为从这儿无论向哪个方向走，最后都还是转回到出发的地方。为了证实这种说法，肯·莱文做了一次试验，从比塞尔村向北走，结果三天半就走了出来。

比塞尔人为什么走不出来呢？肯·莱文非常纳闷，于是他雇了一个比塞尔人，让他带路，看看到底是什么原因。他们带了半个月的水和干粮，牵了两头骆驼，肯·莱文收起指南针等现代设备，只拄着一根木棍跟在后面。他们走了十一天之后，果然又回到了比塞尔。肯·莱文终于明白了，比塞尔人之所以走不出大漠，是因为他们根本就不认识北斗星。

在一望无际的沙漠里，一个人如果凭着感觉往前走，他会走出许多大小不一的圆圈，最后的足迹就像是一把卷尺的形状。肯·莱文在离开比塞尔时，带了一位叫阿古特尔的青年，他告诉这位汉子，只要白天休息，夜晚朝着北面那颗星走，就能走出沙漠。阿古特尔照着他的话去做，三天之后果然来到了大漠

的边缘。阿古特尔因此成为比塞尔的开拓者，他的铜像被竖立在小城的中央。铜像的底座上刻着一行字：新生活是从选定方向开始的。



哲学解释

肯·莱文引导人们走出比塞尔的故事，说明人的正确思想和科学知识正是在人们改造客观世界的实践中，在同外界事物的接触过程中形成的对客观事物的真实反映。也就是说，认识的本质是认识主体在实践基础上对于认识客体的能动的反映。在对客观世界认识的过程中，人和动物是不同的。动物只是本能地适应客观世界，因此，它只能消极地被动地反映外界，从而这种反映只能停留在低级的水平上。人不仅能适应环境，重要的是能够改造客观世界，客观世界不仅是人的认识对象，而且首先是人的实践对象。明代思想家王阳明有一次和一个姓杨的朋友坐在一片茂密的竹子旁边，面对着竹子，全神贯注，静静地体会着关于竹子的道理。一天过去了，两天过去了，到了第三天，姓杨的朋友累病了，被人抬下去了。王阳明依然面对竹子，静坐体会。第三天、第四天过去了，他没有体会出关于竹子的道理来；第五天、第六天过去了，还是没有一点收获。到了第七天，王阳明也病倒了，也被人抬了下去。面对竹子，静坐七天，关于竹子的道理，一无所获。

由此可见，人的认识在于能够在改造世界的实践活动中能动地反映外界，认识客观事物的本质，把握客观外界的规律性。像王阳明那样，在竹子面前静止地观看，只能看到竹子的青枝绿叶等表面现象，如果能够亲手种植竹子或者砍伐竹子，即通过变革竹子的各种实践活动，就可以逐步了解有关竹子的科学道理。

人们总是有意识地选择那些与其实践活动密切相关的客体作为自己的认识对象。正是这种有意识的选择，使得外在的客体成为了现实的认识对象。在人与自然、主体与客体的双向交流过程之中，形成了主体与客体之间改造与被改造、认识与被认识的关系，才使得人们的劳动对象、实践对象构成了人们生活的一部分。正是这样丰富的新鲜内容，使得认识主体与认识客体的关系，超越了简单的认识与被认识关系，而具有了能动的、主体创造性的属性和意义。比如为了了解竹子的具体用途，我们可以测试它的强度或者测量它的长短尺寸，而不是静静地看着它。



认识是一项创造和求新的再创新的活动和过程。认识不仅是反映，更是创造。人们变革现实的物质力量，既体现着人们对于客体的认识成果，也渗透着人们的主观愿望。因此，为了让我们的生活过得更好，我们一定要把自己的理想、信仰、信念、信心形成为实践意识，在实践方式和实践行为之中体现出来，这样才能使我们的生活变得更精彩。

感性认识与理性认识



哲理小故事

印度王赏赐小麦

传说印度的舍罕王打算重赏象棋的发明人，也就是宰相西萨·班·达依尔。国王问宰相有何要求，这位宰相说：“陛下，请您在这张棋盘的第一个小格内，赏给我一粒麦子，在第二个小格内给两粒，第三格内给四粒，第四格内给八粒，照这样下去，每一个小格内都比前一小格的麦子加一倍。就这样将摆满棋盘上所有 64 格的麦粒，都赏给我罢。”

国王听了哈哈大笑，认为宰相就要这么一点麦子，实在是微不足道。于是，国王满口答应，然后他叫人把一袋麦子拿到宝座前。开始按照宰相说的往格子内放麦子，第一格内放一粒，第二格内放二粒，第三格内放四粒……还没有放到二十格，一袋麦子就已经完了。一袋又一袋的麦子被扛到国王面前来。但是，麦粒数一格接一格地增长得那样迅速，很快就可以看出，如果要计算到第 64 格，即使拿来全印度所有的粮食，国王也兑现不了他对西萨·班许下的诺言了，因为按照宰相的要求，需要有 18, 446, 744, 073, 709, 551, 615 颗麦粒。1 蒲式尔（计量单位折合 35.2 升）麦子约有 500, 000 颗，把这个数折成蒲式尔，那就得给西萨·班拿来四万亿蒲式尔才行。这位宰相所要求的竟是全世界在两千年内所生产的全部小麦。国王当然无法兑现他的诺言。



哲学解释

在这个故事中，国王对宰相所要求的巨大数量的麦子只有感性认识，缺乏理性认识。感性认识是人们在实践过程中通过感觉器官接触外界事物而得到的对事物表面现象、外部联系的认识。感性认识是认识的初级阶段，它是人们通过感官直接感受到的关于事物的现象，内部和外部联系的认识，包括感觉、知觉、表象三种形式。感性认识具有直接性和形象性的特点。理性认识是人们通过抽象思维得到的对事物本质、内在联系和规律性的认识。理性认识是认识的高级阶段，它是人们通过抽象思维获得的关于事物的本质、事物的全体和事物的内部联系的认识，包括概念、判断、推理三种形式。理性认识具有间接性和抽象性的特点。在印度国王的故事中，即使比国王经验丰富，知识广博的现代人，也不能一下子直接觉察到这个数量，只有借助于数的概念，通过抽象的数字运算，才能把握到。这说明感性认识过渡到理性认识需要一个过程。因为感性认识是认识的起点，是认识的初级阶段，它只是对事物表面现象的反映，没有反映事物的本质，因而又有局限性。理性认识是认识的高级阶段，它不是停留在事物的表面，而是深入到事物的本质中去。人们凭着感觉器官不能把握事物的本质，只有理性认识才能把握事物的本质。国王仅仅根据表面现象就认为宰相所要求的赏赐不过是几粒麦子，而宰相就是利用了国王的这种心理。结果，仅仅凭借感性认识就允诺赏赐的国王最后只有束手无策。

感性认识和理性认识是同一认识过程的两个阶段。二者不仅有相互区别，相互对立的一面，而且还相互依赖、相互转化和相互渗透，是在实践基础上的辩证统一关系。

感性认识是理性认识的基础，理性认识依赖于感性认识。从认识的来源看，一切真知都是从社会的实践中来的，而感性认识直接来源于实践，在社会实践中，人们首先积累了丰富的合乎实际的感性材料，然后才能进行科学的抽象，达到理性认识。因此，没有感性认识，理性认识也就成了无源之水，无本之木了。

理性认识是感性认识的升华，感性认识有待于深化、发展到理性认识。感性认识只能解决对现象的认识的问题，理性认识才能解决对本质的认识的问题。坚持感性认识发展成为理性认识，这是由感性认识的局限性和认识的任务、目的决定的。中国古代有《太阳和长安哪个远》的故事。甲说：“只听说人从长安来，从没有听

说人从太阳那边来，太阳一定比长安远。”乙说：“从来没有见过长安，却每天见到太阳，那么一定是长安远。”两人的争论给我们的启示是：甲、乙两人都只是感觉到了事物的现象，并没有看到事物的本质。这说明感性认识有待于发展到理性认识。

感性认识和理性认识相互渗透。世界上没有纯粹的感性认识，往往感性之中有理性；世界上也没有纯粹的理性认识，往往理性之中也有感性。这主要表现在三个方面：第一，人在感知某一具体事物时，大脑并非一张白纸，总是有以往的理性认识掺杂其中，理性认识加强了感觉的明确清晰的程度，并且由于理解而使感觉更敏锐、更深刻。第二，人的感觉必须通过概念、理论等理性认识的形式来表达，纯粹的心理体验是不能作为认识传达给别人的。第三，感性认识在理性认识的参与下进行，人总是用自己已有的逻辑、知识去感知外部对象的。如当人们看到玫瑰花是红色的，实际上，人们头脑中早已有了红色的理性认识了。

理性认识中又渗透着感性认识因素，主要表现在两个方面：第一，理性认识不仅以感性材料为基础，而且要以语言、文字、图像及通信手段等感性形式来传递和表达。越是抽象的理论，越要用生动形象的语言来传递和表达。第二，对理性思维的深刻理解，往往要借助于丰富的感性经验才能获得。正因为如此，对同一理论，一个饱经风霜的老人往往比青年人理解得更深刻。



智慧点拨

任何割裂感性认识和理性认识观点都是错误的，在哲学上主要表现为唯理论和经验论。唯理论片面强调理性认识的可靠性，而认为感性认识是靠不住的；经验论则片面强调感性认识的可靠性，而认为理性认识是靠不住的。唯理论和经验论在实际工作中的表现是教条主义和经验主义，这两种情况我们在实际生活中都要避免。

由感性认识上升到理性认识



哲理小故事

一鸣惊人的楚庄王

楚庄王即位之后，从没发布过什么命令，也没什么政治改革，大臣们都很

纳闷。有一天右司马终于忍不住了，悄悄问楚庄王：“大王啊，我听说有一只大鸟栖息在南山之上，三年不飞、不叫、不理羽毛，默默无闻，这是什么道理呢？”楚庄王说：“三年不动翅膀，是为了让羽翼更加丰满；三年不飞不叫，是为了窥探民间的状况。虽然不飞，一飞就冲天；虽然不鸣，一鸣就惊人。你所说的意思，我知道了。”又过了半年，楚庄王突然一下子就废除了十项弊政，兴办了九项新政，杀掉了五个民愤极大的大臣，提拔了六个有才能的人担任要职。这样一改革，楚国逐渐变得富强起来。



哲学解释

楚庄王一鸣惊人的故事，说明了实现由感性认识到理性认识的上升，需要掌握十分丰富和合乎实际的感性材料，并运用科学的思维方法对感性材料进行加工。楚庄王即位三年，没有发布什么命令，也没有什么政治改革，但并不是无所作为，而是注重调查研究、了解国情、体察民意，掌握了第一手资料，然后据此确定方针政策，一朝听政，效果惊人。

从感性认识上升到理性认识，不是消极地、自然地实现的，而是一个能动的飞跃过程。掌握丰富的合乎实际的感性材料，只是正确实现认识过程第一次飞跃的基础和前提，即提供了可能性。要把这种可能性变成现实性，还必须经过思考作用，即对这些感性材料进行改造制作，从大量的个别现象中抽出一般的、本质的东西来。因为，我们在实践中获得的感性材料往往是精粗混杂、真伪并存、彼此相融、表里未辨的，所以需要对他们进行科学的分析和综合。分析的过程就是“去粗取精”、“去伪存真”的过程，即舍弃非本质的、不真实的东西，抓住本质的、主要的、真实的东西。综合的过程就是“由此及彼”、“由表及里”的过程，即从总体上把握对象，从现象深入到本质。

第谷是丹麦著名的天文学家，他长期观测行星绕日运动，三十年如一日，共观察到750颗行星，并记录了它们的相对位置的变化，从而积累了丰富的感性材料。但遗憾的是，第谷虽然在天文观测方面非常出色，却不善于进行理论分析，因而未能从自己已获得的大量观测材料中发现和概括出行星运动的规律，所以，他终究只是停留在感性认识阶段，而不能到达理性认识。而第谷的学生兼助手开普勒则十分善于做理论分析、抽象和概括，因而他借助老师所积累的宝贵资料，

发现了行星运动的三大定律。

从感性认识上升到理性认识，是认识发展的必然趋势，实现这一飞跃，必须具备一定的条件。

第一，积极投身于实践，在实践中获取十分丰富的合乎实际的感性材料。这是感性认识上升到理性认识的基础。因为想象是本质的外在表现，本质存在于各种现象之中，只有积累丰富真实的感性材料，才能为人脑提供材料，揭示事物的本质和规律。明代著名画家赵杰擅长画马。无论是动态中的马，还是静态中的马，他都画得神态各异，栩栩如生。据说有一日，他的妻子正在书房看书，忽然听到卧室里传出一阵急促剧烈的声音，妻子急忙起身，推开门一看，只见一个人正在床上翻腾扑打，其形态活像一匹翻滚撒欢的马。原来这是赵杰为了画好动态中的马，正在亲身体验马在打滚时的状况，为的是增加感性认识。可见，拥有丰富的切合实际的感性材料，是实现由感性认识向理性认识飞跃的前提条件。

第二，应用科学的抽象思维方法，对感性材料进行正确的逻辑加工，这是实现由感性认识向理性认识飞跃的可靠途径。掌握了真实丰富的感性材料，并不等于认识了事物的本质和规律，要想把握事物的本质和规律，还要进行自觉能动的选择。伯乐是个相马的天才，他年老的时候，把一个叫九方皋的人推荐给秦穆公。于是，秦穆公就派九方皋出去寻求千里马，三个月后九方皋回来禀报说：“我已经在沙丘相中了一匹千里马。”穆公问：“是怎样的马呢？”九方皋说：“黄色的雄马。”结果马被带回来一看，却是匹纯黑的雌马。穆公很不高兴，就质问伯乐：“你引见的那个求马人连毛色、雌雄都分不清楚，又能识别什么千里马！”伯乐回答说：“一般的好马，可以凭外貌骨架来识别它。若是识别天下难得的千里马，就得注意它身上若隐若现的神韵，甚至抛开它的形体而不顾。九方皋观察到的，就是马的天赋灵性。他正是看到了马的精华所在而忘掉了其他的东西，考查到马的内在素质而忘掉了马的外形特征，他看的是应该看的，而不去管不必看的。”后来证明，九方皋发现的果然是匹千里马。



智慧点拨

认识事物要区分粗精、真伪、表里、内外，要去粗取精、去伪存真、由表及里，抓住事物的本质，要区分事物的主要方面与次要方面，抓住事物的主要方面。千里马的毛色、雌雄等外形特征是“粗”、“伪”、“表”，是现象，是事物的次要方

面；马的神韵和天赋灵性是“精”、“真”、“里”，是本质，是事物的主要方面。九方皋看到了马的精华所在而忘掉了粗糟的东西，考查到马的内在素质而忘掉了马的外形特征。这正是去粗取精、去伪存真、由表及里，抓住了事物的本质，抓住了事物的主要方面。

科学的思维方法是人们认识世界，是实践获得成功的重要条件，它比认识结果更为重要。“授人以鱼，不如授人以渔”也说明了这个道理。只有掌握了科学的思维方法，才能增强人的认识能力，做好各项工作。

非理性因素



哲理小故事

一块奇怪的旧石板

一个古董商人，有一天到郊外散步，偶然走到一个小村庄，看到一户农家门前有块旧石板，这块石板是个浑然天成的大圆盘。古董商人眼前一亮，就给这家的农夫开了很高的价钱想买下它。农夫看了看这个衣着雍容华贵的商人，说这石板是他家的传家宝，不卖！古董商人只好悻悻地走了。实际上，这块石板是他在耕田时偶然发现的，想起来家里没有饭桌，农夫就从泥中把它挖出来搬回了家，当农夫见到古董商人竟然肯出高价买这块石板时，就认为这块石板是个宝贝，就不肯轻易出手了。

第二天，古董商人又登门来商议购买这块石板，农夫开价要一斗黄金才肯卖。虽然古董商人没有想到农夫会如此抬高价格，但他还是答应了，只是要回去筹措这笔钱。古董商人走后，农夫非常高兴，终于要发大财了。他赶紧把石板抬进了屋里，点起灯盏连夜清洗石板上的泥迹油污，清洗干净之后，农夫发现石板上是坑坑洼洼的，于是他又很起劲地用沙石把石板打磨得非常光溜。他想等明天古董商人来时，可以将这块打磨一新的石板的价钱再抬高一倍。

第三天，那个古董商人果然带着一斗黄金来了。农夫抬出石板想要向他索要更高的价钱，但还没等他开口，古董商人便大叫可惜。原来，这块石板是一个天然日晷，石板上原来排列着十二个小孔，分别表示子、丑、寅、卯、辰、巳、午、未、申、酉、戌、亥十二个时辰，每到一个时辰，小孔里就会爬出一

只红蜘蛛在孔周围布一个六角形的网，到了下一个时辰，另一个红蜘蛛会从下一个小孔出来布同样的网，同时上一个时辰的蜘蛛网就会自动消失。如此交替进行，人们就会准确无误地判断出现在是几时几刻。普通的日晷只能以太阳光的投影来判断时间，而这个天然日晷无论天晴下雨、白天黑夜都能使用，这就是它的奇妙之处。但是现在石板已经被农夫磨损，就再也不会再有红蜘蛛出来布网了，石板也就一文不值了。农夫听完古董商人的解释，后悔莫及。



哲学解释

认识是认识主体的认识，而认识主体并不是一个仅仅具有实验观察和逻辑推理能力的理性动物，他还是一个具有意志和情感的主体，所以人的认识必然要受到情感、意志等非理性因素的影响。非理性因素有狭义和广义两个方面，狭义的非理性因素是指非理智、非认知的精神因素，包括情感、意志、欲望和需要等因素，它们不属于认识能力，而是作为一种精神力量渗透到人的活动中；广义的非理性因素还包括不能被逻辑思维的概念所包含的主体心理形式，如幻想、想象、猜测、顿悟、直觉、灵感等意识因素，这些因素则属于人的认识能力。非理性因素对人的认识活动的启动与停止、对认识能力的发挥与抑制起重要的控制和调节作用。石板的故事说明了非理性因素对于农夫的认识的影响和作用。对于同一个破旧的石板，农夫认为除了当饭桌没有其他的用途，而古董商人则视为至宝，原因在于农夫的生活经历、知识背景和直觉使他认识不到这个旧石板的真正用途，而见多识广的古董商人则了解旧石板的奇妙之处。

可见，不同的人对同一事物，可能产生不同的感觉和联想。比如甲乙两人在街上走，迎面看到一个瘦瘦高高、身材苗条的年轻女子。甲悄悄对乙说：“这位一定是舞蹈学院的学生。”乙奇怪地说：“你怎么知道？也许是舞蹈学院的老师呢，也有可能是个模特。”甲想了想，觉得乙的话也有道理，因为甲的判断就受到了非理性因素的影响。



智慧点拨

认识在很大的程度上是一个理性化的过程，但任何主体的能动活动也必然要求主体内在多方面因素的共同参与和协调。主体的非理性因素，如情绪、情感、

直觉、精神气质、兴趣、洞察力、意志力等对认识也有很大的影响，因而在认识事物时，必须使自己的思想自觉地符合客观实际，如实地反映事物的本来面貌，实事求是认识事物的本质。

认识的多次反复与无限发展



哲理小故事

乙醚成了迷魂药

据《后汉书》记载，东汉名医华佗曾发明了一种麻醉药物——“麻沸散”，令人遗憾的是，麻沸散的单方后来失传。麻沸散虽然给病人减轻了一些痛苦，但并不能从根本上解决疼痛的问题。

1799年，英国化学家戴维有一次牙痛得很厉害，但为了工作，他还是强忍着疼痛走进了实验室。然而奇怪的是，一走进实验室，他的牙竟然不痛了，而当他走出实验室后，牙痛又复发了。经过一番观察和试验，戴维发现，原来是实验室里弥漫着的一种化学气体——氧化亚氮在起着镇痛作用。于是，戴维郑重地向医学界建议使用氧化亚氮作为麻醉药。遗憾的是，他的建议并未得到医学界的重视。

时间过了45年之后的1844年，美国化学家柯尔顿注意到了戴维发现的氧化亚氮可以做催眠之用，于是，他到处向人们宣传。一次，在柯尔顿演讲完氧化亚氮的妙用之后，一位听众当场吸了几口氧化亚氮。但出人意料的是，这位听众在即将入睡时却一跃而起，哈哈大笑不止，并到处乱跑乱跳。结果，人们纷纷骂柯尔顿是“江湖骗子”。

在柯尔顿演讲的现场，一位叫威尔士的医生发现，那位“发疯”的听众由于乱跑乱跳使他的脚受了伤，但他却没有丝毫痛苦的感觉。因此，威尔士估计，这种氧化亚氮可能有止痛功能，经过反复多次的临床应用，威尔士证实了自己的判断。1845年，在美国波士顿的一家医院，威尔士先让病人吸了几口氧化亚氮，然后开始拔牙。可是，由于威尔士急于求成，麻醉量不足，病人大声喊痛。结果，威尔士被当做骗子赶出了医院。

威尔士的失败虽然带有偶然性，但这同时也说明氧化亚氮的麻醉效果不是非常理想。于是，威尔士的助手莫尔顿希望寻找一种更有效的麻醉药。在一次

偶然的场合中，莫尔顿听说了一件怪事。一个人匆忙之中将乙醚错当成酒精加进了灯肚。结果，灯点起来后，在场的人都开始昏昏欲睡，最后都趴在桌面上睡着了。莫尔顿听说后马上联想到乙醚可能有催眠作用，可以作为麻醉药。后来，经过多次对动物的试验，结果表明，乙醚果然是一种效果比氧化亚氮更好的麻醉药。1846年10月16日，在那所赶走威尔士的医院，一位长血管瘤的病人被推上了手术台，莫尔顿对他进行了麻醉之后，主刀医生一刀下去，病人没有出现任何痛苦的表情。莫尔顿的乙醚麻醉术终于获得了成功，乙醚麻醉术在各地迅速传开，使千千万万的病人从中受益。



哲学解释

客观事物是复杂的，人们对于—个具体事物的正确认识不可能—次完成，往往需要从实践到认识、再由认识到实践的多次反复才能完成。客观世界的运动、变化永无止境，人们的认识运动也永无止境。实践、认识、再实践、再认识，循环往复，以至无穷。这是认识从简单到复杂、从低级到高级无限发展的全过程。麻醉药及麻醉术的发现一波三折，主要贡献人甚至多次被称为“骗子”，这就说明了认识过程的多次反复。

认识之所以要不断反复，是因为三个方面的原因：第一，受到客观事物本身的发展过程及其表现程度的限制。客观事物是多方面、多层次的，它存在着—个产生、变化和发展的过程，其本质和特性的充分暴露有—个过程，因而人们对它的认识也就有—个过程。第二，受到生产发展水平和科学技术条件的限制。人类的认识只有在不断打破限制的基础上才能不断得到发展。这也使得认识具有反复性。第三，人们的立场、观点、方法、性格特征等主体因素，也影响和限制着人们正确全面地认识事物。比如关于生命起源的问题，历史上有许多不同的理论，如上帝造人说、自然发生说、微生物自生说、生命自然演化说，等等。基督教认为上帝造出了人和生物，稍后出现的“自然发生说”认为，某种超物质的自然因素在适宜的条件下，进入非生命的物质，从而—下子产生出生物来。十几年以后，荷兰科学家列文虎克通过显微镜发现腐肉和污水里孳生着细菌之类的微生物。人们又转而相信微生物是由死的东西直接变来的。后来，

恩格斯提出生命是在地球早期条件下漫长的物理—化学过程中产生的。究竟哪种是真理，最终要靠实践来证明。这些关于生命的起源的各种说法，说明人们对于—个具体事物的正确认识，往往需要从实践到认识、再由认识到实践的多次反复才能完成。



智慧点拨

就整个认识过程而言，认识的反复具有无限性。人们对事物的认识往往需要经过多次反复，才能达到全面的正确的程度，因为认识的手段在不断改进，认识的范围在不断扩大，人们的知识面在不断扩大，这样对同一个对象的认识完全有可能在反复认识中不断提高。但是，这种无限性不是简单的圆圈式的循环，而是表现为螺旋式的上升。

认识的角度



哲理小故事

上海人和北京人

有两个乡下人外出打工，一个打算去上海，一个打算去北京。可是在候车厅等车时，他们又都改变了注意，因为他们听到旁边的人在议论：上海人精明，外地人问路都收费；北京人质朴，见到吃不上饭的人，不仅给馒头，还给旧衣服。去上海的人心想，还是去北京好，就算挣不到钱也饿不死。去北京的人心想，还是上海好，给人带路都能挣钱，还有什么不能挣钱的？

过了一会儿，这两个人在退票处相遇了。原来要去北京的人得到了去上海的票，要去上海的人得到了要去北京的票。

去北京的人发现，北京果然好。他初到北京的一个月，什么都没有干，竟然没有饿着，不仅银行大厅里的纯净水可以白喝，而且超市里欢迎品尝的点心也可以白吃。去上海的人发现，上海果然是一个可以赚钱的城市，干什么都能赚钱，甚至弄盆凉水让人洗脸也能赚钱。



这个有趣的故事给我们留下了一个启示，那就是人们对于事物的认识总和认识的角度有关。角度不同，认识就不同。对同一事物做出不同的解释，或者对不同事物做出相同的解释。“海是江河的母亲”、“大海的母亲是小溪”，同样的问题，审视的角度不同，就会有不同的答案。当面对困境的时候，换一个角度来看，也许会跳出思维的框架，发现成功的光芒，看到从头再来的希望。

李明是一家宾馆的经理，有一个问题一直让他很头痛，那就是宾馆里经常有一些物品被客人顺手牵羊，他曾经嘱咐服务员在客人到柜台结账时，迅速到房内查看是否有什么东西不见了。结果，客人在柜台等待服务员查清后才能结账，不但结账慢，而且使有些拿了小物品的客人很尴尬，下一次就再也不住这个旅馆了。李经理觉得这样下去也不是办法，于是召集主管开会，看有什么好办法解决问题。

一位年轻主管说：“既然客人喜欢，为什么不让他们带走呢？”李经理听了眼睛一亮，让年轻主管接着说。“既然客人喜欢，我们就不允许随意拿走的东西上标价，说不定还有额外收入呢！”大家觉得有道理：事实上，有的客人顺手牵羊并非蓄意偷窃，而是因为喜欢旅馆内的物品；有的客人觉得既然付了很贵的房费，为什么不能将有的物品带回家作纪念品呢？后来，这家宾馆实行了年轻主管的办法后，生意果然越来越好。可见，同一件事情，从不同的角度去认识，就能出现不同的结果。物品丢失本来是一件坏事，但从另一个角度去认识这个问题，并且在解决过程中琢磨出化不利为有利的对策，不但避免了损失，而且提升了宾馆的知名度，使生意红火起来。因此，很多时候，换一个角度看问题能够走出颓势，反败为胜。

一个缺口的杯子，如果换一个角度看它，它仍然是圆的。当我们从一个 45° 的角度看一个杯子和从 30° 的方向去看一个杯子，感觉是不一样的。当我们用不同的角度去看待同一件事物时，就会反映出事物的不同面。两个女孩在一起看一幅图画册，有一幅画上画的是一个西瓜。大西瓜从中间裂开，露出了里面红红的瓜瓤和粒粒黑瓜子，非常诱人。其中一个女孩说，“这个西瓜为什么这么伤心？你瞧，它的心都裂开了！”另一个女孩听了，大吃一惊，说：“你怎么会这么说？我正想跟你说，这个西瓜真开心，它开心得嘴都合不拢了！”同样一幅画，不同的人居然有反差如此鲜明的结论！



智慧点拨

在生活中，有很多事情由于观察的角度不同，都会得到截然不同的结果，曾经有两个旅游团一起到日本伊豆半岛旅游，当地路况很坏，到处都是坑。其中一位导游连声抱歉，说路面简直像麻子一样，于是游客们也跟着抱怨。而另一个导游却微笑着对游客说：诸位先生女士，我们现在走的这条道路，正是赫赫有名的“酒窝大道”，结果游客们听了，全都哈哈大笑，旅途的劳累也随之消散了。可见，虽是同样的情况，由于观察的角度不同，就会产生不同的态度。比如同样是小学生，在作文中说他们将来的志愿是当小丑。中国的老师就会斥之为：胸无大志，孺子不可教也！外国的老师则会说：愿你把欢笑带给全世界！

认识事物的角度很重要，它有时候会对事情的结果起决定性的作用。所以，无论何时，我们都要从健康的、积极的态度出发，去判断一个事物。

实践是认识的来源



哲理小故事

画家吃“狼桃”

营养丰富、酸甜可口的西红柿，是人们喜爱的一种蔬菜。然而人们当初刚发现西红柿的时候，却不敢吃它。原来，西红柿生长在南美洲茂密的森林里，尽管它看起来很好看，但当地人认为它有剧毒，不用说吃，就连碰也不敢碰它，并给它起了个吓人的名字叫“狼桃”。

到了16世纪，英国的公爵佛罗达拉格里在旅行时发现了它，看到这种果子很漂亮，就带回了8株，送给他的情人伊丽莎白女王，女王将它栽种在皇家花园里，作为观赏植物和爱情的象征。后来这种红彤彤的果子被广泛传种，但谁也不敢吃它。直到18世纪，法国有一位画家决心要尝试一下。这位画家在吃之前做好了死的准备，谁知道吃完之后，他不但没有死，反而发现这种果子的味道非常可口，于是，西红柿就慢慢变成了人们的一种食品。



哲学解释

这个故事说明实践是认识的来源。人的认识不是从天上掉下来的，也不是人们头脑里固有的，它只能产生于实践，人们在实践的推动下，才能不断打破认识上的旧框子，突破头脑中的旧思想，引起认识上的新飞跃，从而不断提高认识能力。法国著名作家莫泊桑，要在他写的一部小说里描写一个人被脚踢过之后的感觉。但他一辈子还没挨过拳打脚踢，没有这种体验。一天，他信步来到一条大街上，对一个乞丐说：“先生，请你踢我几脚好吗？”那乞丐以为他是个神经病，理都没理就走开了。莫泊桑急忙从口袋里掏出钱，追上去给他，说道：“老兄，用力踢吧。”乞丐接过钱以后，照莫泊桑的屁股就是一脚。莫泊桑疼得不得了，挨踢的滋味了然于心，他马上回到家里，把这种感觉生动地写了下来。

莫泊桑找挨踢的感觉可以说明一个哲学道理，即一切认识都是从实践中得来的。人的正确认识既不是从天上掉下来的，也不是自己的头脑里有的，只能从社会实践中来。陆游曾说：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”说的就是这个道理。为什么只有实践才是认识的来源呢？这是因为，实践是沟通主体和客体的桥梁。认识是主体对客体的能动反映，它只有当主体同客体相接触时才能发生，而实践则是主体和客体相联结的唯一纽带、桥梁。唐朝诗人白居易在游览江西庐山时，写下一首诗《大林寺桃花》。诗中写道：“人间四月芳菲尽，山寺桃花始盛开。长恨春归无觅处，不知转入此中来！”到了宋朝，著名科学家沈括看到这首诗，感到非常惊讶：“既然‘四月芳菲尽’了，怎么会‘桃花始盛开’呢？”后来，有一年春夏之交的季节，沈括去游山，见到了白居易诗中所描写的景象：四月的天气，山下众花已经凋谢，而山顶上的桃花却开得一片红艳。沈括这才领悟到自己错怪了大诗人，也从中发现了海拔高度对季节的影响：由于山上气温低，春季的到来也就晚于山下。



智慧点拨

可见，人们只有通过实践，才能接触事物的现象；更要通过实践，才能暴露事物的本质，获得正确的认识、可靠的知识。也只有通过实践，在变革对象的过程中感知其现象，进而把握其本质。这也就是说，一切知识、理论都是根源于实践的。

实践与认识的关系



哲理小故事

穿草鞋的李时珍

《本草纲目》是明代医学家李时珍写的一部医学名著，这部书受到国际上的一致推崇，成为药物学界引用的药典。

这部书之所以被受世人的重视，固然是由于李时珍总结了前人的成果，“搜罗百氏”，旁征博引。更主要的是他在编写《本草纲目》的时候，不辞辛苦，进行过许多实地考察，甚至自己吞服一些药物，亲自体验这些药物的作用。他还下过煤窑，到过炼铅炼汞的作坊，研究工人的中毒现象和职业性疾病，等等。在他年近五十的时候，又带着徒弟庞宪和儿子建元，穿上草鞋、背起药筐、带上医书和笔记本，以自己的家乡湖北蕲州为起点，历尽风霜，长途跋涉，先后到了江西、江苏、安徽等地实地考察。最后终于完成了《本草纲目》这部医学著作，为世界医学做出了重大贡献。



哲学解释

李时珍撰写《本草纲目》的过程，说明了实践的重要性，同时说明了实践又提供了认识发展的可能性及其实现的必要条件。认识上的任何问题的解决，都必须积累必要的经验材料。正因为李时珍经过了长期的实践，有着丰富的直接经验，所以，他才能获得许多新知识，并纠正前人不少谬误，终于完成了《本草纲目》这部珍贵的医学著作。假如李时珍没有长期的实践，《本草纲目》是难以写成的。

在认识和实践的关系中，实践居于首要地位，对认识具有决定性作用，这主要表现在以下几个方面：第一，认识的对象由实践的需要确定，认识在变革对象的实践中产生，也就是说，实践是认识的来源。第二，认识的课题在实践中不断解决又不断产生，认识的工具在实践中不断改进和提高。也就是说，实践是认识发展的根本动力。第三，认识的根本任务是经过感性认识上升为理性认识，抓住

事物的本质和规律。认识的根本目的则是把理性认识应用于实践，去指导实践，不为实践服务的认识毫无意义。也就是说，实践是认识的最终目的。第四，人的认识是否同客观实际相符合，只能由实践的客观效果来检验。实践是客观物质的活动。也就是说，实践是检验认识正确与否的标准。

认识和实践是不断分离又不断重合的过程，实践、认识、再实践、再认识……，而每一次循环，都使认识上升到高一级的层次。由于实践处于不断发展之中，认识经常与实践发生矛盾，这就要求认识与实践必须实现具体的历史的统一。所谓具体的统一，是指认识、理论要与同一定时期、地点、条件下的具体实践相适应。认识、理论要根据具体实践不断地补充、丰富和完善。所谓历史的统一，是指认识、理论要同不断发展的实践相适应，要根据实践的变化而变化，不能落后于实践。



智慧点拨

实践是不断发展的，理论也要随着实践的发展而发展。在新的理论的指导下，实践会进一步向前发展。人们在实践中变革客观事物，就是把原有的东西改造为新的东西，创造出新的东西。这种有目的的创造充分显示了实践的能动性。

人的实践活动不是孤立的个人的活动，而是处于一定社会关系中的人所进行的活动，可见，实践活动具有社会性。实践是历史地发展着的，它不会停留在一个水平上，而是由低级到高级、由简单到复杂无止境地发展着。

实践是检验真理的标准



哲理小故事

石狮子被冲到了河的上游

河北曾经有一座年久失修的寺庙，寺庙前有一对大石狮子。有一天，这座寺庙突然倒塌了，门前的石狮子滚落河中，不知去向。几十年后，当人们重修寺庙时，决定从河里打捞出那对石狮子。于是，人们从当年石狮子滚落河中的地方打捞，却不见踪影。人们很奇怪，因为石狮子很重，水流不可能把它冲走。有人认为应当从河的下游打捞，因为天长日久，石狮子会被水流慢慢冲到下游。

于是，众人驾了几条小船，拖了铁耙，顺流而下找了十几里，还是杳无踪影。

一个船夫听说了这件事，就说：“应当从石狮子滚落的上游打捞。”众人听了，都嘲笑船夫。船夫一本正经地说：“石狮子很重，河沙却很松浮，水卷不走石狮子，但是河水冲击石狮子就会形成一个旋涡，这个旋涡把石狮子前面下方的泥沙带走，日积月累出现大坑，石狮子就向前倾斜滚动，如此循环往复，石狮子便不断地向上游翻滚，几十年后石狮子便逆流而上了。”众人听了，逆江而上，果然在上游找到了石狮子。石狮子的前方，正如船夫所说的那样，有一个被水流冲出的大坑，石狮子就是被这个大坑一点一点“吸引”到上游来的。



哲学解释

石狮子究竟被水冲到了哪里，只能由打捞实践来确定。通过实践，在河的上游找到了石狮子，说明从上游打捞的观点是正确的。认识是否具有真理性，即主观是否符合客观的问题，既不能在意识本身的纯主观的范围内解决，也不能由纯客观的外界对象本身来解决，而是只有通过联系主客观的中介——实践，把二者加以对照考察才能判明。凡是符合客观的真理性认识，通过实践必然会成功地转化为现实。反之，凡是错误的认识，在实践中必然会遭到失败。这充分说明了一个哲学道理：实践是检验真理的唯一标准。

古希腊哲学家亚里士多德曾断言：“物体自由落下的速度和它的重量成正比，物体越重，下落速度越快。”一千多年来，人们一直把这个说法当成不可改变的真理，没有人敢怀疑它。可年轻的伽利略却大胆地向亚里士多德的学说提出疑问。他想如果一磅重的东西和十磅重的东西同时下落，十磅的东西下落的速度会比一磅重的东西的速度高九倍，于是，他决定亲自实验来证明亚里士多德的理论是错误的。1589年的一天，伽利略带了两个铁球，登上了五十多米高的比萨斜塔塔顶上，两手各拿一个铁球（两个铁球大小一样，重量不等，一个是十磅重的实心球，一个是一磅重的空心球），他同时张开两手，两个铁球同时下落，最后几乎同时落到地面上。实验的结果无情地证明了伽利略对亚里士多德的怀疑是有道理的，从而发现了自由落体定律，即在真空中不同重量的物体自由下落的速度是一样的。这个故事告诉我们，权力、地位、威望以及多数人的承认，都不是判定人的认识

正确与否的尺度。只有实践才是检验真理的唯一标准，错误的东西迟早要被实践所推翻。



智慧点拨

实践之所以是检验真理的唯一标准，是由真理的本性和实践的特点所决定的。所谓检验认识的真理性的，就是检验人的认识是否同客观实际相符合。显然，这种检验的标准不能在认识领域内寻找，思想理论不能成为检验自身是否符合客观实际的标准。客观事物及其规律本身也不能直接回答认识是否同它本身相符合。所以，真理的本性所决定的检验标准只能是实践。实践是联系主客观的桥梁，它能按照被检验的理论的预想去行事，最后将实践结果与预想对照，从而得知预想是否与实践的客观结果相符合。实践检验和科学理论是相互联系的，一方面是科学理论对于实践具有重大的指导作用，另一方面是只有坚持实践标准，才能正确地发挥理论的指导作用。

直接经验与间接经验



哲理小故事

栽到水里的博士

某科研所新分来了一个博士生，这个博士很骄傲，因为他是这家单位学历最高的一个人。

一天，博士到单位附近的小河里去钓鱼，正好科研所的正所长和副所长也在那里钓鱼。博士只是朝他们微微地点了点头，心想：“这两个本科生，跟他们有啥好聊的呢？”于是博士坐到了离他们稍远一点的地方。

不一会儿，正所长放下鱼竿，伸伸懒腰，站起来蹭蹭蹭从水面上像飞一样地走到了小河的对面，到对面的洗手间去了。

博士大吃一惊，心里纳闷，难道正所长是武侠小说里的水上飘？正在想着，正所长从洗手间出来，又从水面上跑回来了。这到底是怎么回事？博士生心里很是奇怪，但又不想去问，因为自己是博士生，从来没有向别人请教的习惯。

过了一会儿，副所长也站起来，走几步，也是蹭蹭蹭地飘过水面去对面的洗手间。这下子博士更是诧异了：“不会吧，难道自己到了一个江湖高手云集的地方？”

正思索着，博士生也想上洗手间。可是附近只有对面一个洗手间，要是回单位又太远，博士生也不愿意去问两位所长，憋了半天后，也起身往水里跨，心里还不服气地想：我就不信本科生能过的水面，我博士生不能过。

只听“咚”地一声，博士生栽到了水里。

两位所长将他拉了出来，问他为什么要下水，他反问：“为什么你们可以走过去，而我过不去呢？”

两位所长相视一笑，告诉他：“这条小河里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水正好在水面下。我们都知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。你怎么不问一声呢？”



哲学解释

是的，“你怎么不问一声呢？”这个看似简单的问题，却是许多所谓具有高学历的人所想不到，或者不愿意去做的事情。这个故事也告诉我们，学历只代表过去，而且书本上的知识是别人经验的积累，对于自己来说，是属于间接经验，能否转化为自己的东西，还要看自己的努力。

生活中所获得的经验分为直接经验和间接经验。直接经验是亲自从实践中取得的经验。间接经验是从他人那里学来的经验。直接经验由于是亲身经历的，会在大脑中形成具体生动的表象。当感官受到外界刺激时，储存在大脑中的直接经验不经过思维过程就可以直接做出判断，并迅速做出反应。间接经验由于不是亲身经历的，在大脑中不会形成具体生动的表象，只是一些抽象的概念而已。当感官受到外界刺激时，储存在大脑中的间接经验必须经过思维的推理过程才能做出判断，然后再做出反应。

博士所学到的书本知识属于间接经验，实际踏上工作岗位以后，有很多经验需要自己去积累，他对于河中的情况一概不知，不请教、不调查，便学他人想跨河而过，吃了苦头也实属必然。而两位所长由于知晓实际情况，并且经过多次亲身

观察和实践，才可以摸清河下的木桩位置，从而轻松地走过去。

直接经验与间接经验的关系，是源和流的关系。直接经验很重要，没有直接经验，就谈不上分析检验而得到间接经验。实践才能出真知，直接经验是我们产生认识的最根本来源。所以，在日常生活中，我们应该多实践、多经历，只有这样才不会犯错误。不能因为自己学历高，就以为什么都懂，也不能从别人那里道听途说后就完全信以为真，要用自己亲自调查的事实说话才更有说服力。

但是人生是短暂的，事事亲身体验是不可能的。因此，学习前人和他人的间接经验也是必要的。获取间接经验的途径是参观交流、模仿、读书、再思考、培训、二次开发等。现在获取间接经验的方式更多了，多种媒体、互联网提供了现代人资源共享和相互交流的更便捷、更海量的方式。不是眼见才学，而是用脑在学，不怕做不到，就怕想不到。



智慧点拨

一个科学家说过，我之所以取得成就是因为站在巨人的肩膀上，前人做了大量的研究工作，并取得不少突破，我只不过是在他们的基础上做了更进一步的研究总结，我没有什么伟大的。又有格言说，书是人类进步的阶梯，这是强调书作为间接经验（文明传承）的载体的重要性。没有间接经验，我们就不能高度地归纳与整理我们所取得的直接经验并用诸实践之中。

在生活中，直接经验和间接经验缺一不可，应该让自己兼具直接经验和间接经验，尽可能地多参加实践，多向不同的人请教，多看前人和他人留下的优秀书籍，从而使自己的知识结构更加丰富，这样才能游刃有余地工作与生活。

真理的绝对性与相对性



哲理小故事

达尔文的爱情灾难

英国伟大的科学家、生物进化论的创始人达尔文年轻时爱上了他的表妹爱玛，并和爱玛结了婚。爱玛不仅关心、体贴达尔文，而且支持达尔文的科学事

业。达尔文身体不太好，一旦他病痛发作，爱玛总是毫无怨言地对他倍加看护，以致达尔文经常对她说：“像你这样照顾我，使我觉得即使生病几乎也是值得的！”他称她是“世界上最好、最善良的妻子”，为他提供了“能够承受重担，得以将斗争进行到底的这样一个条件”。达尔文当然也不辜负他的妻子。他对妻子的温情体贴不下于爱玛对他无微不至的关怀。他们夫妻的生活无疑是十分默契和谐的。但是，不幸的阴影却悄悄地笼罩着他们的家庭。

这位伟大的科学家在婚恋问题上粗心大意地忽略了一个遗传学的规律：近亲结婚是有害于子女的。他们所生的十个孩子，没有一个是健康的。其中三个很小时就夭亡了，其余七个孩子，除了三女儿伊丽莎白当了一辈子老处女外，竟有三个终生不育，而且这七个孩子都不同程度地患有精神病。



哲学解释

达尔文的家庭悲剧说明了任何真理都有不依赖于主体、不依赖于人类的客观内容，都是对客观事物及其规律的正确反映，这是无条件的、绝对的。辩证唯物主义认识论认为，任何真理都具有两重属性。一方面，真理都具有绝对性。因为任何真理都包含着不依赖于人的客观内容，都是对客观事物及其规律的正确反映，都不能被推翻，这是无条件的。另一方面，人类的认识按其本性、使命和终极目的来说，能够获得绝对存在和无限发展的客观物质世界的正确认识，人类认识每前进一步，都是对绝对的总的物质世界的认识的扩展和接近，承认了这一点，也在另一个角度上承认了真理的绝对性。

同时，真理也具有相对性。这是因为，人们在一定历史条件下，对具体事物的客观运动过程及其发展的规律正确认识的有限性。所以他们所达到的真理，都不可能是最后的、不变的真理，而只能是对一定阶段的事物的近似的、不完全的、相对的正确反映。从广度看，任何一个真理都只能是对无限宇宙的一个部分、一个片断的正确反映，所以真理性的认识有待于扩展；从深度看，任何一个真理都是对客观事物的一定程度、一定层次的正确反映，所以有待于深化。总之，人们处在一定的空间和时间内，对客观过程的认识，都是历史的、具体的、有限的，认识有待扩展和深化，因而真理具有相对性。

如果你问一个中学生，三角形内角和等于多少度？他会告诉你，是 180° 。没错，古希腊欧几里得几何学认为，三角形三个内角和等于 180° 。19 世纪 30 年代，俄国的罗巴切夫斯基几何学认为，三角形三个内角和小于 180° 。19 世纪 50 年代，德国的黎曼几何学认为，三角形三个内角和大于 180° 。究竟哪个是科学真理呢？如果都对，那么不就有三个真理吗？其实，这三种几何学各自认为三角形内角和等于、小于或大于 180° 的说法，都是正确的，它们体现了任何真理都是绝对性和相对性的统一的哲学道理。

欧几里得几何学所反映的是地面上狭小范围内的空间特征；罗巴切夫斯基几何学所反映的是宇宙空间的特征；黎曼几何学所反映的是非固体的物质形态的空间特性。对于各自所描写的领域来讲，它们都是人们对客观事物及其规律的正确反映，是符合客观实际的认识，所以，它们都是正确的。它们都包含着不依赖于人的客观内容，因而具有绝对性。但是，由于世界是无限的，又是发展的，而上述三种几何学对同一问题的不同回答，是建立在各自领域的基础上的，只能是对无限宇宙的一部分、一个片断的正确反映，离开了它们各自存在的基础、范围和条件，就会出现不同的情况，所以它们又具有相对性。由此可见，这三种几何学对三角形内角和度数的不同答案，都具有真理性。



智慧点拨

绝对真理与相对真理的辩证统一表明二者的不可分割。绝对主义夸大真理的绝对性，否认真理的相对性，把已经获得的认识、知识当做一成不变的永恒教条，这是完全错误的。相对主义则夸大真理的相对性，否认真理的绝对性，认为真理是变化的、有条件的，抹杀真理的客观性和绝对性。模糊真理与谬误的原则界限和否认二者相互转化的客观条件性，这也是完全错误的。只有把二者统一起来，才能正确认识事物的本质。

第 13 章

如何判断行为的对与错

客观规律性与主观能动性



哲理小故事

禾苗为何枯死了

中国有个拔苗助长的故事，说的是有个宋国人，总是担心自己田里的禾苗长不快，有一天，他来到田里，一棵一棵地把它们拔高了一些，然后兴高采烈地回家了。他告诉家里的人说：“今天累坏了，我帮助田里的禾苗长高了！”他的父亲赶紧跑到田里一看，禾苗全部枯死。孟子曾说过：天下哪有不愿意禾苗生长的呢，有人认为助苗生长无益，就不去耕耘，有人要助苗生长就去“拔苗”，这都是有害无益的。这就是说，苗是需要助长的，只是要“耘苗”而不是“拔苗”。



哲学解释

禾苗之所以枯死，是因为“拔苗助长”虽然发挥了主观能动性，却违背了客观规律性，越是努力去做，即越发挥主观能动性，就会越糟糕，而“耘苗助长”是在尊重客观规律基础上发挥主观能动性的，所以，它们得到了两种不同的结果。

客观规律性是事物本身所固有的、本质的必然联系，它的存在和发生作用不以人的意志为转移，无论是自然界规律，还是社会规律都是客观的；主观能

动性是指人类特有的能力与活动，也叫自觉的能动性，它指导人的实践活动，反作用于客观事物。主观能动性包括三个方面，即人类认识世界的能力和活动；人类改造客观世界的能力与活动；人类在认识世界和改造世界的活动中所具有的精神状态。

尊重客观规律和发挥主观能动性是辩证统一的，它们相互依存不可分割。

一方面，尊重认识和利用客观规律是正确、充分发挥主观能动性的前提。人们只有充分发挥主观能动性，才能透过事物的现象揭示事物的本质与规律，从而正确地指导人们的行动；才能通过实实在在的行动，利用规律和条件，创造美好的生活；才能用坚强的意志和十足的干劲，来克服各种困难和挫折。所以，人们要在认识世界和改造世界的活动中有所建树，就必须充分发挥主观能动性。比如要想把工作干好，就必须付出艰苦的努力。

另一方面，充分发挥主观能动性又是认识和利用客观规律的条件。客观规律始终制约着主观能动性的发挥。人们是否按照客观规律办事，决定着人们发挥主观能动性能否收到积极的效果。而要正确地发挥主观能动性，就必须按客观规律以及其他客观要求行动。比如有的人奉行“棍棒之下出孝子”的规则，为了教育好孩子，就经常动不动把孩子痛打一顿。这样，虽然发挥了积极教育孩子的主观能动性，却违背了“孩子是不可能由棍棒来教育的”的客观规律，所以这样的家长往往事与愿违，教育出来的孩子不是性情优柔寡断，就是极端叛逆。



智慧点拨

事实上，在现实生活中，我们经常会不自觉地发挥自己的主观能动性，既有恰当的也有不恰当的。然而，无论如何，我们都应该不断吸取正确的经验，把高度的热情和严肃的科学态度结合起来。有高度的热情才能在实践中积极主动地去认识和利用客观规律；有严肃的科学态度才能在实践中使自己的行动建立在客观规律的基础上，使热情持久不衰，发挥最大效应。

尊重客观规律是发挥主观能动性的前提；正确发挥主观能动性，才能认识和掌握客观规律。人们要在认识世界和改造世界的活动中取得成功，就必须把发挥主观能动性同尊重客观规律、客观条件结合起来，既要把握客观规律性，又要尊重主观能动性。

按客观规律办事



哲理小故事

建筑师巧妙设计人行道

一位建筑师设计了一套综合楼群。当崭新的楼房一座座拔地而起，即将竣工时，园林管理部门的人要求建筑师设计出铺设人行道和绿化等方案。建筑师想了想说：“请你们先把楼房与楼房之间的全部空地都种上草。”

园林工人虽然很不理解，但还是依据建筑师的要求去做了，在所有楼房之间的空地上都种满了草，等到楼房投入使用以后，人们就在楼间的草地上踩出了许多小道，走的人多就宽些，走的人少就窄些。在青草茂盛的夏天，这些道路非常明显、自然、优雅。

到了秋天，建筑师让园林部门沿着这些踩出来的痕迹铺设人行道。人行道铺好之后，楼里的居民都觉得这些道路方便、和谐、优雅，他们对这位建筑师的设计非常满意。



哲学解释

这个成功的设计并没有用建筑师的一纸一笔，它只是掌握了顺其自然的技巧。这个故事告诉我们做事情必须抛弃主观随意性，以物质第一性为原则，遵守客观规律。规律就是事物运动过程中固有的、本质的、必然的联系。换句话说，规律不是主观想象的联系，而是事物本身固有的联系；不是现象的联系，而是本质的联系；不是偶然的联系，而是必然的联系。有许多常识可以帮助我们理解什么是哲学意义上的规律：牛顿揭示的万有引力规律就是自然界本身所固有的规律，不是人凭空想象创造出来的规律；月亮绕着地球转，水向低处流，苹果落地等，都是合乎万有引力规律的现象，并不是这种规律的本质，引力这样的本质联系才是规律。可见，能称之为规律的，必须符合三个特性——固有的、本质的、必然的。

规律的客观性是指它的存在和发生作用不以人的意志为转移。如果违背客观规律，就会受到惩罚。比如猴子的天性是爱蹦爱跳，但是，有个著名景点的猴子

有段时期却发生了奇怪的变化，原因是游客经常把自带的食品、饮料扔给猴子吃，猴子们吃饱喝足后便倒头大睡，缺乏必要的锻炼，结果不少猴子得了肥胖症、高血压、心脏病。管理中心的工作人员不得不采取措施，如禁止游客把自带的食品、饮料扔给猴子，工作人员定时敲锣喂食，保证其充分的活动时间，并合理搭配饮食，以便让猴子重新“活泼”起来。猴子的喂养和管理也必须遵循其规律进行。一般游客缺乏专门知识，却会因为违背规律而好心办坏事。

规律既不能被创造也不能被消灭，一切事物的运动皆有规律，如果不按规律做事情就会失败。人们对环境造成的破坏，例如厄尔尼诺现象、温室效应、酸雨的形成、臭氧层的空洞等，这些都是忽视自然规律的结果。三门峡工程的教训尽管已成往事，但是惨痛的经历却历历在目，现在看来，归根到底的原因是由于我们忽视了自然规律存在的客观性，我们没有认识到河道里的泥沙起着上游切割、下游造陆的作用，而硬是去清洗黄河。



智慧点拨

人们可以认识规律并利用规律，从人类社会产生至今，人们已经认识很多不同领域的规律并充分加以利用，造福自身。如气象规律、潮汐规律等就很重要。现在出现了一门新兴学科，叫实验气象学，就是利用了这些客观规律，不仅使我们平时能准确进行天气预报，而且可提高台风分析预报和警报能力，减少台风引起的强风、山洪和海啸带来的灾害。气象和潮汐规律对军事行动也十分重要，第二次世界大战著名的诺曼底战役的进攻日期，就是视气象和潮汐情况而定的。可见，只有按客观规律办事，才能达到预期目的，取得成功。

教条主义



哲理小故事

孟家儿子的“效仿”悲剧

春秋时期，鲁国有户姓施的人家，这家人有两个儿子，一个懂学问，一个懂兵法。那个懂学问的，以仁义的道理去劝说齐国国君，齐国国君用他做公子

的老师；那个精通兵法的到了楚国，用兵法去劝说楚王，楚王很高兴，就用他做执法将军。这样一来，他们的俸禄使施家富裕起来，他们的官位也使他们的亲人十分荣耀。

施家有个姓孟的邻居，也有两个儿子，也是一个懂学问，一个懂兵法，可是却过着贫穷的生活。于是他们便到施家请教求取富贵的方法。施家便把实情告诉了孟家。于是孟家的两个儿子就照着施家说的办法去做。懂学问的那个儿子到了秦国，用仁义道德这一套来劝说秦王。秦王听了不但不接受他的道理，反而十分生气地说：“现今各国都在激烈地争斗，此时最需要的是练兵和筹办粮饷，假使用你说的仁义来治理我的国家，岂不是叫我的国家走向灭亡！”于是，便把他处了宫刑，然后把他赶走了。

孟家懂兵法的那个儿子到了卫国，就把如何用兵打仗的方法告诉了卫侯。卫侯听后说道：“我们是一个弱小国家，而且夹在几个强大的国家中间。对于大国，我们要顺从他们，对于小国，我们要安抚他们，这才是求得安全的方法，假使依照你说的兵法权谋去对待邻国，那我的国家灭亡的日子就不远了。”卫侯没有采纳他的意见，又想道：“要是让他好好地回去，他又会劝说别的君主用兵，那我国就要受到严重的祸患。”于是，卫侯下令砍掉了他的双脚，然后把他送回鲁国去了。



哲学解释

孟家的两个儿子受刑回家，父子三人都认为是上了施家的当，怨恨施家没出好主意。施家的两个儿子凭着自己的学问和才能，求得了官职，挣得了俸禄，但孟家的两个儿子效仿施氏之子，却遭受到挫败。主要原因是孟氏二子犯了教条主义的错误，违反了实事求是的原则，没有从实际出发，固守和搬用别人的死法子，没有一点灵活性。教条主义者的特点是把活生生的理论变成死板的公式、机械的框框，到处生搬硬套，不是用理论去指导实践，而是用理论去“宰割”实践，当理论与实际不一致时，他们不是去修正理论，使之符合客观实际，而是削足适履，任意歪曲客观实际，使之适合所谓的理论。中国有个流传很久的故事：从前郑国有个人想去买一双鞋，他量了自己脚的尺码，把尺码放在一边。等他走到集市，

看中了一双鞋子时，才想起忘了拿尺码了，于是他又回去拿。等他赶回来时，集市已经散了，就没有买到鞋子。有人问他：“你为什么不用自己的脚去试试鞋子呢？”他说：“我只相信尺码，不相信自己的脚。”这个故事中的郑国人就是个教条主义者。这种人夸大理性的作用，轻视感性经验，办事情不从实际出发，处理问题呆板教条，不知道对具体情况要具体分析，不善于灵活变通。把一些抽象的定义、原则视做不能更改、变化的教条，束缚自己，给实际工作和生活带来严重的危害。



智慧点拨

从教条主义的危害我们可以得知，办任何事情都不能凭主观想象，让客观存在服从自己的想象，也就是说不能从框框、概念出发，生搬硬套别人的经验和模式，如果把主观愿望强加于客观事物，用想象去代替客观现实，不仅丝毫不会改变事物的本来面目，反而会碰钉子、犯错误，遭致悲惨的结局。因此，我们应坚持理论与实际相结合，反对教条主义。

事物的变化和发展



哲理小故事

被河水淹死的楚国人

中国历史上有一个著名的故事：楚国人想袭击宋国，但是必须渡过澧水，便派人先去测量澧水的深浅并做好标记。谁料想，当他们按测量的标记在深夜里偷渡时，一千多人被淹死了，楚军万分惊恐。原来夜里澧水突然上涨，楚国人却不知道，他们还是按照旧的标记渡河，结果楚军死伤惨重。



哲学解释

古希腊哲学家赫拉克利特曾经说过一句著名的话：“人不能两次踏入同一条河流。”因为河流在不停地流动，当人第二次踏入这条河流时接触到的已经不是原来

的水流，而是变化了的新的水流。这说明世界上的万事万物，就像川流不息的河流，永远处于不停的变化和发展之中。因此，世界是永恒发展的过程，任何事物总是暂时存在的、有生有灭的，所以事物总是作为过程而存在。任何事物都处在产生和消灭的过程中，静止不变、僵死不动的东西是根本不存在的。就一个人来说，从呱呱坠地之日起，就处在不断变化和发展中：由天真烂漫的童年到意气风发的少年，再由血气方刚的青年到年富力强的中年，最后到老态龙钟的晚年，直至生命的结束。总而言之，世上万物，小到沙粒大到太阳，以至无限的天体星云，从无机物到有机物，从原生物到人，从自然界到人类社会，乃至人们的思想领域，都处在永不停息的变化发展之中。

既然一切事物都是不断地变化和发展的，那么，我们就必须用变化和发展的观点来对待一切事物。也就是说，要在变化和发展过程中去考查事物，不仅要看到事物的现状，而且要看事物的过去和将来，要使自己的思想适应变化的情况。若要这样做，就必须克服那种否认事物的变化和发展，把事物看做是静止不变的思想 and 做法。

世界上的任何事物都处于永不停息的运动、变化和发展中，自然界是变化发展的，人类社会也是变化发展的，甚至人的认识也是一个由不知到知，由浅到深的发展过程。正是无数具体事物的有限的变化和发展，才构成了整个世界的无限发展。因此，发展就是新事物不断产生，旧事物不断灭亡，新事物代替旧事物的过程。发展的实质就是新事物的产生和旧事物的灭亡。

尽管我们知道了发展是新事物代替旧事物的过程，但是怎么区别新旧事物，如何判断新旧事物的标准又是一个难题。一般情况下，我们判断新旧事物的客观标准是：是否符合事物发展的客观规律，有没有强大的生命力和远大的发展前途。比如在中国历史中，曾经出现过一场张勋复辟的闹剧。1917年5月，因是否解散国会问题，大总统黎元洪和国务总理段祺瑞争持不下，黎元洪下令解除段祺瑞的职务。段祺瑞到达天津后，即策动北洋各省督军在徐州集会示威。会后，一些省宣布独立，不承认北京政府。黎元洪于是召张勋入京调解，张勋带领三千军队入京后，经过一番秘密策划，于7月1日凌晨，张勋穿上清代的朝服朝冠，率领康有为等群党，拥十二岁的溥仪登基。复辟消息传出后，全国舆论一致声讨。7月12日，张勋仓皇逃入荷兰使馆，溥仪再次宣布退位。复辟闹剧之所以会失败，是因为在当时的情况之下，复辟背离历史发展的潮流，想让历史的车轮倒转自然是

违背社会发展规律的，所以，张勋复辟失败是历史发展的必然。

发展不是同一事物的简单的重复和反复循环，也不是倒退下降的变化，而是事物具有前进上升性质的变化，是事物由低级到高级、由简单到复杂的变化。这种变化的结果，都是新事物代替旧事物。新旧事物的具体概念也可以从此推出：新事物是指符合事物发展的客观规律和前进趋势，具有强大生命力和远大前途的事物；旧事物则是指违背事物发展的客观规律，丧失了存在的必然性而日趋灭亡的事物。



智慧点拨

可以说，我们生活着的社会就是在这种新旧交替中发展而来的，新事物、新思维、新观点的不断产生构筑了现代社会，从社会体制的更替，到经济和技术的发展，离现代最近的一次新事物的革命就是计算机的诞生将人类带入了新时代。因此，我们必须用发展的眼光对待身边的每件事，在工作和生活中，各种变化无时无刻不在发生，我们必须有面对变化的心态和适应变化的能力。



下篇 经济学中的生活智慧

第 14 章

消费者和商品价格

消费者偏好



经济小故事

我喜欢，我选择

2007 年 11 月 9 日，韩国三星电子宣布，三星将逐步退出日本零售家电市场。

2008 年 7 月 11 日上午，美国苹果公司的 3G 版 iPhone 手机由日本软银移动公司正式发售，买主需提前三天开始排队。

为何同样是世界顶级品牌，在同一个市场的遭遇却有如此大的差别？

三星向来以产品外观设计取胜，其特点就是时尚、炫美、酷，充分体现了年轻新潮的风格。“蓝调”系列数码相机就将三星的这一特点发挥到了极致。无论是产品命名、设计理念、产品外观以及多样的功能，都体现了三星追求完美的设计理念。这个系列的产品在中国甚至欧美市场，都曾一度引导了消费潮流。然而，这款追求炫美的产品同样没能打开日本市场的大门。



经济学解释

为何三星折戟日本市场？最重要的原因就是它忽略了经济学中一个基础的概念：消费者偏好。

何谓消费者偏好？就是消费者个人对某类消费品或劳务所特有的一种爱好和

好感，这种偏好是一种长期的、稳定的个人情绪，具有习惯性和固执性。简单地说，就是个人的爱好，比如有的人喜欢蓝色，有的人喜欢红色。偏好与购买态度密切相关，偏好的程度影响消费者购买态度的强度和购买倾向。

日本人是一个务实的群体，表现在消费上同样是如此。海尔集团总裁张瑞敏曾经在开拓日本市场时提到“世界上没有比日本用户对产品质量要求更苛刻的了”。日本 kakaku 网站做的一项有关数码单反相机的调查同样显示：日本消费者选择数码产品时最看重的因素是产品的性能，而最不看重的就是外观。在具有这种消费偏好的市场中，三星将外观设计作为主要诉求点，完全是本末倒置，其失败是必然的。

经济学家认为消费者偏好具有稳定性和习惯性，消费者行为的心理定向促使消费者经常消费某种自己喜欢的某种商品或服务。因此，把握住消费者偏好，就能争取更多的目标消费群体。比如某著名酒店的经理正是利用消费者的偏好，成功地地为酒店争取客户。

一天，某著名的酒店来了一位女士，这位女士预订了一个豪华的套间后，就直接去观光游览了。这位女士离开时，酒店经理注意到这位女士的穿戴及饰品都是统一的浅紫色，由此断定这位女士对紫色特别钟情。酒店经理马上让服务员重新布置那位女士的房间，将整个套间的地毯、床罩、灯罩、沙发、窗帘等家具饰品全换成那位女士喜欢的紫色。这位女士回来后，推开自己的房间，惊奇地发现整个套间的色调正是自己最喜欢的紫色，欣喜万分，从而对这家酒店产生了强烈的好感。这位女士离开后，不到一个月的时间，就给这家酒店介绍了好几批客户。

由于酒店经理的用心观察，从顾客的穿戴中看出了顾客对浅紫色的特殊偏好，并及时调整了相应的服务，使顾客的偏好得到了满足，给顾客留下了难忘的印象，成功地做了一次偏好营销，为酒店留住了客户，提高了经济效益。



智慧点拨

偏好不仅仅是一种习惯，有的偏好和商品的使用是否方便或者商品的知名度有关。生活节奏快的人喜欢把能否节约时间、使用是否方便作为其购买行为的参照标准。还有一部分人则看重商品的品牌知名度，为了追求名牌，投入再多都心甘情愿。

偏好同样和种族文化有着很密切的联系，生活在同一种族文化氛围的人群，具有同样的族群性格，在整体上具有统一的消费偏好。如西方的文化偏向外向、

直接，他们就喜欢在消费过程中直截了当地表达自己的喜怒哀乐；而中国的传统文化偏向内敛、含蓄，在消费中一般不善于直接表达自己的喜怒哀乐等各种情绪。不同的消费文化会促成不同的消费行为，因此，针对不同的群体，要采用不同的营销方式，才能达到销售目的。

民风民俗也是产生消费偏好的一个重要原因。由于各种生活和传统习惯的作用，长期以来，不同的民族逐渐形成自己独特的生活方式。这些民俗习惯深刻地影响着消费者的心理和行为。比如宗教的影响，不同的宗教对文化行为都有一定的规定。伊斯兰教禁食猪肉、印度人则不食牛肉，而佛教则规定信仰者只能素食。因此牛肉的价格再低，印度人也不会选择牛肉。牛羊肉的价格再高，穆斯林也不会选择用猪肉做替代品。这就是消费者偏好在经济行为中所起的作用。

奢侈消费之谜



经济小故事

LV 手袋背后的泡面

在北京 CBD 上班的李小姐，平时总是一身名牌，身着 Prada 的裙装，穿着 BALLY 的鞋子，戴着 Tiffany 的项链，手里提着 LV 的包，全身彰显着炫美的奢侈，这令许多同龄的女伴羡慕不已。当同伴们问到李小姐的收入时，李小姐总是笑而不答。于是，同伴们更加羡慕李小姐，都认为她在过着“锦衣玉食”的生活。

有一天，李小姐突然跟一位要好的女友诉苦，说自己吃泡面都吃了两个月了。女友很奇怪：“你那么有钱，天天一身名牌，怎么吃起了泡面？”

李小姐听了，苦笑了一下：“为了这些名牌，我不但天天在家吃泡面，在公司也是天天吃盒饭。其实我的收入并不高，买这些奢侈品让我感到很吃力，但是在我们公司，大家都很有意品牌，特别是一些香港过来的女同事，眼睛太厉害，见面第一眼就看你穿什么鞋、背什么包。的确，奢侈品和普通品就是不一样，就像 LV 的包，背在身上，确实显得整个人的气质都不一样了，特显档次，虽然天天吃泡面，我也觉得这样消费很划算。”

有着像李小姐这种情形的都市白领并不在少数，她们在为 LV 手袋着迷的时候想的是又需要吃多久的泡面。



在经济学中，奢侈品是与必需品相对应的一个概念，也就是说，奢侈品并不是日常生活中不可缺少或替代的物品。按经济学“理性人”的假设，在消费中理性的做法应该是选择价钱便宜而实用的东西。然而在现实生活中，为何许多人对奢侈品趋之若鹜，甚至不惜以温饱作为代价？

李小姐对奢侈品顶礼膜拜的原因，是追求一种心理满足。虽然入不敷出的消费让李小姐感到很大压力，然而奢侈品消费所带来的情感满足又让她对这些奢侈品难以割舍。

奢侈品存在的价值不在于它的实用性，而是它本身所蕴涵的某种意义。它是人们标榜身份地位、炫耀财富、倡导品位生活的一种象征符号。行为经济学家把这种“非理性”的消费选择称作炫耀性消费，顾名思义炫耀性消费不是为了满足基本需求而购买，而是为了能够带来超出基本需求的满足，能够带来显示某种身份地位、炫耀财富的机会。近年来，中国经济的快速增长诞生了大批财富新贵，在面对自己突然增加的巨额财富时，许多人为了标明自己的经济和社会地位，会毫不犹豫地选择奢侈品。



奢侈品消费也并不全是为了炫耀财富，还存在着某种心理的原因。中国正面临社会结构的转变，在这一过程中，人们普遍会产生一种认同危机和现实焦虑，而奢侈品就成为人们彼此间获得身份认同的一个很好的途径。借助奢侈品传达的信息，可以找到与自己同类的人群，从而减少孤独感和心理焦虑，获得一种安全感。李小姐这种“死要面子活受罪”的行为，也是为了获得同事们的一种认同感，从而获得心理上的一种安全感。此外，传统文化对消费行为也有着很大的影响，东方文化中有强烈的“好面子”心理，这也是日本和中国成为奢侈品消费大国的主要原因之一。

中国移动全球通杂志与中国最大的奢侈品在线销售网第五大道奢侈品折扣网联合做的调查显示，在经济危机下绝大部分中国消费者对奢侈品的热情不减，90%以上的被调查者表示“喜爱”和“愿意购买奢侈品”，这个比例比一年前上升了20个百分点。报告中还显示，中国的奢侈品消费在近几年来迅速增长，2008年国内奢侈品年销售额突破30亿美元，同比增长20%以上。据预测，到2015年中国奢侈品消费将占全球总量的29%，中国将取代日本成为世界上最大的奢侈品消费大国。



智慧点拨

从市场经济的角度看，对奢侈品的追求，可以促进社会经济的发展，带动城市的扩张。财富增长给了奢侈品消费强力的支持，从全球奢侈品行业的发展历程来看，一个国家奢侈品消费的增长，与其 GDP 增长密切相关，社会财富的积累会促使消费结构的转变。同时，奢侈品消费对拉动经济增长起着一定的促进作用。因此，某些经济学家认为，凯恩斯主义的经济增长原理实际上是刺激民众“对奢侈的追求”以实现对经济的拉动。中国社会在转型过程中出现奢侈品消费热潮，是社会发展的必然，有其合理性。

然而，我国目前人均 GDP 仅 1000 美元，还是刚刚解决温饱问题的发展中国家，用奢侈品消费来拉动经济增长显然是不现实的。对于人均收入较高的发达国家来说，奢侈品消费一般不会带来很大的社会问题，但是在我国现在的社会现实中，还有很大一部分人的基本需求得不到满足，更不要提奢侈品消费了。虽然超前消费的理念在国内日趋流行起来，然而在不具备相应的经济实力时就习惯和沉溺于使用奢侈品，是一种不正常的消费。

棘轮效应



经济小故事

象牙筷子的灾祸

商纣王是商朝的最后一个皇帝，在他登位之初，天下人都认为他是一位精明的国君，在他的治理下，商朝一定会越来越富强，可是他的叔父箕子却不这样认为。

有一天，纣王命人用象牙做了一双筷子，十分高兴地使用这双象牙筷子就餐。箕子见了，劝他收藏起来，而纣王却满不在乎，认为这本来是一件很平常的小事。

箕子为此忧心忡忡，有人问他为什么不高兴，箕子回答说：“纣王现在用象牙做筷子，以后必定再不会用土制的瓦罐盛汤装饭，肯定要改用犀牛角做成的杯子和美玉制成的饭碗。有了象牙筷、犀牛角杯和美玉碗，难道还会用它来吃粗茶淡饭和豆子煮的汤吗？大王的餐桌从此顿顿都要摆上美酒佳肴了。吃的是

美酒佳肴，穿的自然要绫罗绸缎，住的自然还要大兴土木建造富丽堂皇的楼台亭阁。这样的后果实在让人担忧。”

果然，5年后，商纣王由于骄奢淫逸，横征暴敛来满足自己不断膨胀的享乐欲望，遭到人民的强烈反抗，不久就断送了商汤绵延500年的江山。



经济学解释

在上面的故事中，箕子从对一双象牙筷子的评价，预测出了象牙筷子带来的后果。这其实是运用了现代经济学中的一种消费效应——棘轮效应。

棘轮效应，又称制轮作用，是指人的消费习惯形成之后有不可逆性，即易于向上调整，而难于向下调整。尤其是在短期内消费是不可逆的，其习惯效应较大。这种习惯效应，使消费取决于相对收入，即相对于自己过去的高峰收入。

宋代政治家司马光曾经说过：由俭入奢易，由奢入俭难。就是对棘轮效应最好的解释。棘轮效应是由经济学家杜森贝提出的。杜森贝认为消费决策不可能是一种理想的计划，它还取决于消费习惯。这种消费习惯受许多因素影响，如生理和社会需要、个人的经历、个人经历的后果等。特别是个人在收入最高期所达到的消费标准对消费习惯的形成有很重要的作用。

棘轮效应是出于人的一种本性，人生而有欲，“饥而欲食，寒而欲暖”，这是人与生俱来的欲望。人有了欲望就会千方百计地寻求满足。从个人的角度来说，对于欲望既不能禁止，也不能放纵，对于过度的奢求，必须加以节制。



智慧点拨

有很多身家亿万富豪，在对待子女生活方面，都是极其严格的，从不给孩子更多的零花钱，甚至寒暑假还让孩子四处打工。这些富豪并不是苛求子女能为自己多赚一点钱，而是他们认为拥有很多不劳而获的财富，对于一个站在人生起跑点的子女来说并不是件好事。他们希望子女懂得每一分钱的来之不易，懂得俭朴和自立，就是为了避免由棘轮效应带来的负面影响，以至于将来应了“富不过三代”的老话。

口红效应



经济小故事

人人都爱“口红”

1997年起日本经历长期经济停滞，化妆品等非必需品销售额却仍增长10%；
1990年至2001年美国经​​济衰退时，化妆品行业工人数量增加；
2001年美国遭受“9·11”袭击后，口红销售额翻倍。

全球金融危机爆发后，失业的人多了，倒闭的企业增加了，但是在这种情况下，口红和面膜等化妆品市场却越来越繁荣。美国媒体的相关报道表明，2008年口红、面膜的销量开始上升，同时，做头发、按摩等“放松消费”也很受欢迎。在全球经济不景气的情况下，大部分企业收益下降，而化妆行业却一支独秀，全球几个大的化妆品牌的销售额逆市上升，其中包括法国欧莱雅公司、日本资生堂公司、德国拜尔斯多尔夫股份公司等。欧莱雅公司在2008年上半年销售额逆市增长5.3%。



经济学解释

为什么在全球经济形势严峻的时候，这种消费产品却仍能取得很好的销售业绩？经济学上将这种现象称为口红效应。口红效应是一种很有趣的经济现象。在经济不景气的特殊时期，“廉价的非必需品”，会变成人人都消费得起的“安慰品”。这一经济理论首次被提出是在20世纪30年代美国出现经济危机的时候。英国对冲基金管理公司 RAB Capital 分析师哈瓦尔·乔希说：“有证据表明，当预算困难时，人们会选择购买小奢侈品，而非大把花钱。”因而，当经济危机来临时，人们的消费欲望并没有被压制，只是在无力承担大额消费品的昂贵价格时，转而购买相对廉价的化妆品，而口红是很不错的选择。

口红效应源于人们的一种消费心态。经济萧条时，人们的收入会相应降低，这个时期人们的消费预算会随之减少，大宗商品的消费计划会被推迟或者取消，如买车、买房或者长途旅行等。经济形势不好的时候，生活的压力就会增加，就

需要用轻松的方式来让自己放松一下，所以节约下来的预算会转到廉价的消费品上，从而增加了对这些廉价并带有休闲娱乐性质的产品的消费。

2008 年年末至 2009 年年初的票房收入给了电影行业一个惊喜。2008 年 12 月 17 日，国家广电总局电影局副局长指出，2008 年我国电影行业收入剧增，其中主流院线票房收入超过了 40 亿元，比去年同期增长了 30%，票房过亿的国产电影数量也历史性地超过了好莱坞大片。与此同时，KTV 和演艺场所的生意也日益火爆。这正是口红效应在我国文化产业中的一种反映。

口红效应表明，在全球金融危机的漫长“寒冬”中，电影、动漫及其他文化娱乐产业不仅为消费者提供了价格低廉的娱乐消费品，更多的是还能在经济艰难时期给消费者带来一些安慰和温暖。20 世纪二三十年代的美国，在经济危机最严重时，几乎所有的行业都无法生存，而好莱坞的电影业却充满活力、繁荣异常，尤其是场面火爆的歌舞片大受欢迎，人们在欢快的歌舞声中聊以自慰。也就是从那时起，好莱坞奠定了它的产业地位。



智慧点拨

尽管我国的文化娱乐产业已经开始受益于口红效应，但是国内的文化娱乐行业能否真正成为那支热卖的口红，不仅仅是这次东风所能解决的。口红效应只是一个契机，在这次契机中，充分利用口红效应中的低价特征，使文化的消费回归到合理的价格水平，刺激更多的消费热情，培养消费者的消费习惯。口红效应只是一种特定时期的消费行为，在一定的时期内是特效药，但并非是“万灵丹”。最根本的还是要提高文化娱乐消费品的质量。只有增强了文化产业的竞争力和总体实力，文化产业才可能在危机中趁势崛起。

吉芬商品



经济小故事

买涨不买跌

2006 年、2007 年是楼市较疯狂的两年。房价节节攀升，政府不断出台政策，丝毫不能遏制涨价的势头。购房者一边怨声载道，一边抢购，生怕错过这个时

机价格会变得更高。

2008 年，楼市迎来了发展中的寒冬。宏观调控政策开始显现出作用，加上起源于美国，波及世界的金融风暴，房价开始慢慢下跌。从开始“犹抱琵琶半遮面”的所谓促销实则降价，到后来的直接打折，抢购热潮逐渐冷却，持币观望者越来越多。

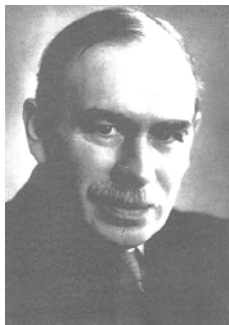
为什么在房价不断上升时，消费者出现抢购热潮，而房价开始下降反而少有人问津了呢？



经济学解释

经济学上有个名词就是针对这一情形，这就是吉芬现象或称吉芬商品、吉芬效应”。什么是吉芬现象？这一现象的最初发现者是英国统计学家罗伯特·吉芬。按照经济学的需求定律，消费者的需求与商品价格之间是一种负相关的关系，商品价格上升，需求会随之减少，商品价格下降，需求也会随之增加。而罗伯特·吉芬观察到的一个现象恰好与之相反。

1845 年，爱尔兰发生了一场史无前例的大灾荒，罗伯特·吉芬从统计中发现：在这场灾荒中，土豆价格不断上升，但是需求量并未下降，反而有上升的趋势，而后来土豆价格开始下降的时候，需求量反而减小了。由于这种现象是由吉芬首先发现并加以研究的，在当时就被称为吉芬难题，土豆这种商品在那种情形下就被称为吉芬商品。后来，英国经济学家马歇尔在其著名的《经济学原理》（1980）一书中详细讨论了这个问题，并在分析中提及罗伯特·吉芬的看法，从而使得吉



阿尔弗雷德·马歇尔

芬商品这一名词得以流传下来。吉芬现象有悖于经济学中的需求规律，经济学家通常把这种商品认为是需求定律的一个例外。

■ 阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall，1842—1924），近代英国最著名的经济学家，新古典学派的创始人，剑桥大学经济学教授，19 世纪末和 20 世纪初英国经济学界最重要的人物。马歇尔的最主要著作是 1890 年出版的《经济学原理》。

经济学中通常的解释是，吉芬商品大多是一些低档的日用商品，受到消费者收入的强烈限制。那时候的爱尔兰人以土豆为主食，当土豆涨价的时候，消费者只能拿更多的钱来购买同样数量的土豆，这样对其他食品的需求就会下降。因为买不起更贵的食物，大家反而去抢购土豆，这就出现了吉芬商品。

但是中国的楼市证明吉芬现象并不仅仅存在于低档的日用消费品中。那么为什么中国的楼市会出现这种现象呢？

中国的传统文化是房价上涨的根源。中国的人口结构以农民为主体，对农民来说土地就是生命。历朝历代，不论高官巨贾，还是平民百姓，都将人生的第一要务定位于买房置地，当然普通百姓可能一辈子也就能盖起一所房子，即便这样他也愿意为房子付出毕生所有。房子在人们的心中不但是遮风避雨的居所，更是显示财富的一个很好的途径。山西的乔家大院、王家大院、天津的石家大院等名园都是历代富人财富的凭证。

在现代社会，经济的迅速发展加速了人口流动。越来越多的人背井离乡，甚至故乡的情结已经淡化，工作在哪里，哪里就是自己的家。但是中国人对房子的感觉依然没变，在远离故乡的异地有一所属于自己的房子，会更有安全感。龙永图曾说：“中国人买的不是房子，而是安全。”这就是城市的房子为什么涨价，飞速上升的价格后面有强力的需求在支撑，而且这种需求是不可替代的。



智慧点拨

为什么在 2008 年房价下降的时候，销售量也随之下降呢？

事实上需求并未减少，只是销售量在下降。在价格下降的同时，消费者对价格的心理期望也在下降，也就是说当价格开始下降的时候，消费者会觉得可能还会更低，于是采取观望的态度，而作为销售者，在看到消费者持币观望的时候就会用更多的降价来吸引他们，于是价格会变得更低，但是购买者却越来越少。何时才能激发消费者的购买欲望呢？只有在新一轮的价格上涨开始的时候。

价格歧视



经济小故事

你被“歧视”了吗

2009年2月27日，山东人李先生去某市旅游，当他花100元买了一张门票，准备入园的时候，他却发现有的游客买票只花了30元，李先生甚感疑惑，就到售票处咨询，才得知“持有本市身份证购买门票的游客可以享受30元一张的门票，外地游客一律按100元一张购买！”异常气愤的李先生以歧视外地游客为由将此景点告上法庭，并要求退还多收的70元。但是出乎意料的是法院并未判李先生胜诉，价格歧视是商家的一种商业行为，在我国目前的法律中并未有相关的规定。



经济学解释

这里所说的“歧视”是指价格歧视，而不同于性别歧视、种族歧视等我们日常提到的“歧视”，并无褒贬之意。所谓价格歧视，实质上是一种价格差异，西方经济学中将价格歧视定义为：在同一时间对同一产品或服务索取两种或两种以上的价格。价格歧视是企业通过不同的价格来获取超额利润的一种定价策略。

生活中的价格歧视比比皆是。比如，你去商场购物，如果有会员卡或者优惠卡的话就会花比别人少的钱买到同样的东西；你去买菜的时候，如果你很会讲价，就会以较低价格买到同样多的菜；你乘火车或者飞机，如果符合打折的条件，你就会省去很多钱！所以，我们经常会轻易地将个人信息奉送出去而换回来一张卡，为的就是少一点被“歧视”。

作为消费者，通常都不希望自己被“歧视”，更多的是追求公平合理，但价格歧视对产品的提供者来说却是有好处的。作为商品的提供者，总是希望能获得最大的利润，就会想方设法从每个消费者那里获得最大的利润。因为消费者的收入水平不同，所以厂商希望能以较高的价格把产品卖给收入高的人群，同时为了不将收入低的人赶走，就以低价把产品卖给收入低的人群。有差别的价格就是最好

的选择，因此就产生了价格歧视，通过价格歧视可以划分消费者，最后将各个收入阶层的消费者一网打尽。

当然，价格歧视的存在是有一定条件的。在一定的市场中，商品的提供者必须能对消费群体的不同特征进行很好的区分和分割。这种区分依据可能是消费者的收入状况，可能是消费者的需求强度，也可能是购买量。



智慧点拨

有许多人都有这样的经验，当走进麦当劳内点餐的时候会发现有的人会有优惠券，而自己却没有？他们是从什么渠道得到优惠券的呢？显而易见，麦当劳发放优惠券是为了吸引更多的顾客，提高销售收入。既然如此，为什么不直接打折或者降价呢？任何一个市场都不是整齐划一的，每一个目标消费群体又可以细分为更多的小的消费者群体，因此，要根据不同的消费群体来做相应的定价策略。

通常要获得这种优惠券是要付出一定代价的，比如去指定的地点索取，阅读麦当劳的宣传报纸，或者去它的网站上下载打印，这些都需要付出时间成本。而在使用优惠券的时候也是有限制的，只有特定的商品组合才能使用优惠券，不能随意挑选商品。通常是什么人才愿意花费这些成本呢？是时间成本比较便宜的人。去麦当劳消费的人中，什么人时间比较便宜呢？显然是一些收入偏低的人。

通过价格歧视，麦当劳不但网罗了富人，而且也没有流失收入较低的客户。这就是典型的价格歧视，通过有差别的价格，麦当劳赢得了更多的利润。

总收益与需求的价格弹性



经济小故事

化妆品为何摆在商场第一层

经常去商场，你会发现一个规律，就是化妆品永远在第一层，有的时候，鞋也会被摆在第一层，接下来的二层是女装，男装通常被摆在比较高的楼层，大部分商场都是遵循这个规律来摆商品的，这样的摆放究竟有什么玄机？



商家的依据就是经济学中的需求弹性。需求弹性说明了商品价格和消费者需求之间反方向变化程度的大小。在同样条件下的不同产品，其需求弹性不同；即便是同一产品，在不同的时期内，其需求弹性也有所不同。如化妆品，并不是人们日常生活中必不可少的东西，这些东西可买可不买，如果价格低买的人就会多些，如果价格上涨，人们就很容易转而购买其他品牌的替代品，也就是说化妆品的需求弹性比较大，所以就放在商场的第一层，让消费者更容易看到，能在短时间内吸引消费者，销量就会有所增加。而衣服的需求弹性小于化妆品，但同样是需求弹性比较大的商品，所以，衣服是紧随其后放在第二、第三层。

那么为什么女装会放在比男装低的楼层？因为通常女士更喜欢买衣服，她们对时装的需求弹性大于男性，这样做能很容易地吸引到她们的眼光，使她们购买衣服时更加方便，并在更短的时间内让她做出购买的决定，从而成功地提高销售量。男士通常比较理性，买衣服也不会那么随便，而且买衣服的时候通常是有真正的需求才会去买，所以，他们的需求弹性相对较小。电器类商品的需求弹性更小，人们不会在没有需要的时候随便买几件电器回家，而如果真正有需要的时候，就不会在乎楼层的高低，甚至并不在乎只在一家选购。在收银台旁边的口香糖也是同样的道理，聪明的商家是不会浪费任何一个可以推销商品的地方。

在任何一个节假日，商家总是会利用各种各样的促销手段来吸引顾客，在各类促销中，超市的促销最为明显。但是你会发现，有的商品促销价格会比原来价格低很多，而另一些则变化不多，这是什么原因？需求弹性大的商品，在价格下降时，需求量就会大大增加，因此，对于需求弹性较大的商品，一般都采取调低价格的方式，促使消费者购买得更多，薄利多销。而对于需求弹性小的商品，不管价格如何变动，需求量的增减都不会很明显，这种商品即便降价促销也不会取得好的效果，反而价格适当的调高，会有收益的相对增加。

不同的商品为什么会有不同的需求弹性？是什么在影响着商品的需求弹性？

通常人们的购物是有计划的，尤其是价格昂贵的物品。比如，如果一个家庭要购买一辆汽车，通常是经过一段时间的计划，并对各个品牌的产品进行多次比较才会最终决定要购买哪一种。在决策过程中，价格是很重要的因素。如果本来

打算购买的汽车价格上涨，那么原来的计划就会有所调整，或者放弃买车的念头。因此，对汽车的需求就会有较大幅度地下降。商品消费的支出在全部消费支出中所占的比例越大，消费者对此商品的支出就会更加慎重，对这种商品的需求弹性也就越大。

另一个影响因素是商品的可替代性。当消费者心仪的汽车涨价的时候，他就会选择价格较低的其他品牌，也就是说同类汽车的可替代性很高。消费者在遇到更高价格的时候，通常会转而寻求价格较低的替代产品。替代品越多，需求弹性就越大。替代品越少，需求弹性就越小。

此外，时间也是影响需求弹性的一个重要因素。人们对价格变化调整的时间越长，需求弹性就越大。



智慧点拨

需求弹性是商家可以很好利用的一个工具，了解需求弹性，就会知道涨价并不是在任何时候都能够取得更多的利润。假如商家把价格提高了 20%，而需求量的下降却超过了 20%（需求法则的作用！），那么商家的总收入就不会提高，反而会下降。

消费者剩余



经济小故事

不打折不买

小王新婚在即，可家具还未买齐，还差一个最重要的娱乐工具——电视。电视的费用在购买家具的总费用中占有很大的比例，因此，小王对购买电视比较慎重，先后跑了几家商场进行对比，他看中的那款液晶电视大多都在一万元左右。虽然小王很喜欢这款，但是由于觉得价格较贵，就一直没有买。直到五一来临，小王决定趁着假期再次去看看电视，结果到了商场，他发现那款电视正在进行五一节日促销活动，原来的价格可以打八折，于是小王毫不犹豫地就以 8000 元的价格将电视买回家。



小王之所以很高兴地买了电视，是因为他获得了消费者剩余。小王获得的消费者剩余就是原来的 10000 元减去 8000 元等于 2000 元。这 2000 元并不是小王实际增加的收入，它只是小王的心理价格和实际付款价格的一个差价。这个差价就是消费者剩余。经济学上的定义就是指消费者为取得一种商品所愿意支付的价格与他取得该商品而支付的实际价格之间的差额，这个概念是从边际效用价值论演绎出的。通常消费者剩余被作为衡量消费者福利的重要指标而得到广泛地应用。当消费者所支出的实际费用等于他的心理价位的时候，他的消费者剩余为零。

为什么会有消费者剩余？“所谓富裕，不是别的，只是一种大量的消费，也就是说一种极大的财富。”法国重农学派布阿吉贝尔曾这样说。消费是一切生产的目的。从经济学上来看，保护消费者权益集中体现在能否增加消费者剩余。此外，商品的价值在交换的过程中才能得以体现，如果没有消费者剩余，交易很难进行。

在现实生活中，我们每一笔交易差不多都伴随着一种现象，就是砍价。为什么要砍价，就是要获得更多的消费者剩余。通过砍价，交易双方都得到了一定的剩余，卖方挣到了钱，买方得了实惠。

比如去服装店买衣服，看见一件衣服标价 380 元，但实际上通过砍价，花 200 元就能买过来。那么商家为什么会把价格标这么高呢？这是因为商家希望能从消费者那里挣到更多的剩余，争取利润最大化。每个消费者的价格承受能力不同，商家的标价通常是消费者的最高心理价位，虽然这些衣服的成本不足 100 元，如果某个人特别喜欢这件衣服，就不会太计较价格，稍微降价甚至不降价就会觉得买得很值，这样，他获得消费者剩余就会相对较少，而他失去的那部分剩余就成了商家的利润。

不同的人对商品的评价和价格的承受水平是不同的，所以即便是在购买同一种商品，不同的消费者所得到的消费者剩余也是不同的。对不同的人来说，消费者剩余可能为正数，也有可能为负数或者为零。比如购买火车票，春运期间火车票一票难求，小张比较富裕，愿意为购买火车票支付比平时更高的费用，而实际购买的时候却花了和平常一样的价格，那他就获得了一部分消费者剩余；而小赵

是个学生，本来想以学生价来买火车票，但是春运时期火车票紧张，只好以原价购买，这样，他的消费者剩余就成了负数。虽然小张和小赵从购买火车票中并没有得到或损失实际的货币，但是他们的心理感受却是不同的，也就是他们获得的消费者剩余是不同的。

和消费者剩余相对应的是生产者剩余。通常交易双方，因为出售者知道商品的成本，所以出售者对商品本身的评价总是要低于消费者，所以消费者实际愿意支付的价格一般要高于商家愿意出售的价格。这价格差就是生产者剩余的来源，也是最有可能达成交易的价格区间。



智慧点拨

如果没有“剩余”的存在，交易是很难实现的。在交易的过程中，通过消费者砍价，也就是双方的协商，最后达成一个实际的成交价。这个成交价将消费者剩余和生产者剩余分离，消费者愿意支付的价格和实际成交价格之间的差额就是消费者剩余，生产者愿意接受的价格和实际成交价格之间的差额就是生产者剩余。

在正常的交易过程中，买卖双方都希望自己能够获得更多的“剩余”，因此这个过程也是双方心理博弈的过程，通过不断的协商，最后双方达成共识，形成双方共赢的局面，交易才能得以实现。

第 15 章

政府对经济的影响

市场机制



经济小故事

看不见的手

圣经《旧约·伯理以书》记载着这样一个故事：巴比伦王伯沙撒在宫中设宴，畅饮之际，忽然出现一只手，在宫墙上写下三个神秘的词：弥尼、提客勒、毗勒斯。众人不解其意。先知但以理说：“你冒渎天神，为此，神放出一只手，写下这些字。意思是：‘弥尼’——你的国位已告结束，‘提客勒’——你在天秤里的分量无足轻重，‘毗勒斯’——你的国度即将分裂，归于玛代人和波斯人。”



经济学解释

据此，亚当·斯密将这个“看不见的手”运用于经济学中，形成了描述市场机制的著名的“看不见的手”的原理。亚当·斯密的这个理论影响深远。

1787 年，亚当·斯密来到伦敦，他的忠实信徒、英国历史上影响最大的首相之一皮特接见了。当斯密到达会面地点的时候，首相和随从已经在那里等候多时了。他一进屋，大家就全体起立欢迎他。斯密说：“诸位，请坐！”皮特则回答说：“不，您坐下，我们再坐，我们都是您的学生。”斯密有什么东西能让一个英国首相如此恭恭敬敬？他有一个法宝：看不见的手。

■ 亚当·斯密（Adam Smith，1723年6月5日—1790年7月17日），英国苏格兰哲学家和经济学家，他所著的《国富论》成为了第一本试图阐述欧洲产业和商业发展历史的著作。这本书是现代经济学研究的起点，也提供了现代自由贸易、资本主义和自由意志主义的理论基础。



亚当·斯密

亚当·斯密在其经典著作《国富论》中这样描述这只“看不见的手”：“每一个人都力图利用好他的资本，使其产出能实现最大的价值。一般地说，他并不企图增进公共福利，也不知道他实际上增进的公共福利是多少。他所追求的仅仅是他个人的利益和所得。但在他这样做的时候，有一只看不见的手，在引导着他去实现另一种目标，这种目标并非是他本意所追求的东西。通过追逐个人利益，他经常增进社会利益，其效果比他真的想促成社会利益所能够得到的那一种更好。”

亚当·斯密的理论最初的意思是指：个人在经济生活追求自己的利益时，并没有为他人考虑，但是，受“看不见的手”驱使，即通过分工和市场的作用，却可以达到国家富裕的目的。斯密认为在所有可能出现的结果中，这是最好的。后来，“看不见的手”便成为表示资本主义完全竞争模式的形象用语。这种模式的主要特征是私有制，人人为自己，都有获得市场信息的自由，自由竞争，无须政府干预经济活动。



智慧点拨

市场机制在生活中也有很好的体现，例如，一个海南的瓜农，为了将自己的西瓜卖个好的价格，就不远千里，将西瓜运到了北京出售。但是当西瓜到达北京之后，发现北京的市场已经饱和，价格并没有想象中的那么高，于是他开始想方设法打听哪里的西瓜价格更高，当得知天津的西瓜价格较高，而市场还有很大空间的时候，他将西瓜运往天津。在这个经济活动过程中，并没有人强迫这个瓜农一定要将西瓜运往千里之外，但是为了个人获得更高的利益，瓜农自发地追逐较高的价格，这就是市场这只“看不见的手”所起的作用。

再比如，当我们去买鸡蛋，发现一个市场里的鸡蛋价格有所上升，于是就暂时放弃购买，并去其他市场考察一下价格，结果发现，所有的市场里鸡蛋的价格都是一样的。这同样是“看不见的手”所起的作用。

正常情况下，市场会以它内在的机制维持其健康运行，这些机制包括价格机制、供求机制和竞争机制。这些机制就像一只“看不见的手”，在日常的经济生活中暗中支配着每个人，使其自觉地按照市场规律运行。

弹性与税收归宿



经济小故事

奢侈品征税的后果

1990年，美国国会决定对游艇、私人飞机、皮衣、珠宝和豪华轿车这类奢侈品开征一项新的奢侈品税。以此来对富人征收更多的税收，来补助低收入者。因为通常能买得起这类奢侈品的人，都是富裕阶层，政府企图通过征收消费税这个手段来调节贫富差距。

在制定这项政策的时候，国会已经预料到此举会受到一些利益受损者的反对，这些反对必然来自直接购买奢侈品的富人阶层，甚至在未颁布之前都已经准备好了一些惩戒反对者的方法。然而，出人意料的是，这些反对者并不是来自他们想要征税的富人，而是来自那些奢侈品的制造工人，也就是政府本来打算利用这项政策去帮助的人。



经济学解释

那么为什么会出现这种令人意想不到的相反结果呢？穷人不但从中得不到实惠，反而成了此项税收的受害者。这里就有一个经济学中的税收归宿问题。

税收归宿是指处于转嫁中的税负的最终落脚点。税收归宿取决于企业所生产产品的需求和供给的相对弹性，如果需求缺乏弹性，而供给富有弹性，则税收很容易转嫁给消费者；如果供给缺乏弹性，而需求富有弹性，则税收主要由生产者即企业来承担。

美国等国家以前曾对奢侈品征税，本意是向富人征税，但一致遭到制造厂商的反对，原因就在于这类公司的业务，是属于“需求富有弹性，而供给缺乏弹性”的业务，公司很难转嫁税收。

像游艇和私人飞机这类奢侈品正属于需求富有弹性而供给缺乏弹性的产品。因为奢侈品并非生活必需品，而且替代产品多。当这类商品由于税收而提高价格时，消费者就会相应减少这方面的支出。所以，当价格上升时，需求量大幅减少，即需求富有弹性。而生产企业短期内难以转向其他产品，即供给缺乏弹性。因此，这类企业很难将税收最后转嫁到消费者身上，而是生产者自己承担了这项税收。

生产者在承担这项新增加的税收的同时，还要面临需求减少的市场后果。而为了保持原来的客户，又不能随意提高价格，这就导致企业的利润下降，生产经营困难，工人收入减少。最终，政府这项“劫富济贫”政策要帮助的对象，结果反受这种政策之害。因此，反对这项新税种的主要力量是产业工人，而不是富人。在1993年，美国国会迫于压力取消了这项税收。



智慧点拨

弄清楚税收归宿具有重要的现实意义。对于政府来说，制定一项税收政策是否合理，首先要明确税收的归宿在哪里。例如政府征收汽车制造商的销售税，这并不意味着政府想把汽车销售税的负担加到制造商的头上。因为如果政府想这样做的话，本来是可以对其利润所得进行征税。而政府之所以没有直接针对其利润进行收税，就是因为政府事实上完全了解制造商们可以用提高汽车售价的办法把税负转嫁给汽车消费者；或者说政府的真正目的就是要对汽车消费者征收消费税。政府之所以对制造的汽车销售额征税，只是因为制造商的汽车销售额是一个方便的征税点。

所以在开征一种新税或提高原有税种税率时，决策者一定要谨慎从事。如果不考虑税收归宿和需求与供给弹性的关系来征税，很可能适得其反，出现“打在宝玉身上，痛在贾母心上”的结果。

税收对经济的调节功能



经济小故事

被搁置的蛋糕店扩张计划

小张开了一家蛋糕店，雇了一个员工小李。在悉心经营下，蛋糕店的生意越来越好，于是小张决定再开一家分店，但是一个电话打乱了他的扩张计划。

一天，小张接到税务局通知：为了弥补政府办公费用不足，政府决定本年度个体店的营业税率由 10% 提高到 15%。

小张算了一笔账，蛋糕店每月营业额在 2 万元，增加税收之后，每月多付税款 1000 元，平均每个蛋糕要分摊税款 8 元钱。

如果小张不调整自己的蛋糕价格，自己的利润就会下降。于是小张决定要采取一些必要的措施。

首先，他决定提价。但是如果把全部税款都加在蛋糕上，每个蛋糕的价格增加幅度就会很大，消费者会很难接受，所以小张决定将税款的一半加上，即每个蛋糕提价 4 元，多付的税款有一半由顾客来承担。

然后，小张找到小李，说由于政府加税，蛋糕店的利润减少了，如果你还想在这里干下去，工资就要减少 250 元。本来，小李通过打工攒了一些钱，想自己开一家店。但这次税金增加，小李发现市场不好，自己开店未必赚钱。尽管减薪 250 元，但好过失业，所以他愿意继续干下去。其实，小张每月也要少赚 250 元钱。他本来有开第二家店的计划，现在也不得不搁置了。



经济学解释

那么什么是税收，为何税收对人们的经济生活有如此大的影响？

税收是一种非常重要的政策工具，所有政府（从中央政府到一个小镇的地方政府）都用税收为公共支出筹资。税收在许多方面影响着人们的收入与福利。从本质上看，“税”是一个社会中人们为了维持正常的分工与合作，不得不向政府支付的费用。税是民众购买政府（人员）服务的费用。

大部分人对税收的常识并不了解，多数人会认为个人只缴纳个人所得税，而此外再无其他，主要的交税主体是企业，事实上，这是对税收的一个误解。经济学家茅于軾在《我们到底交了多少税》中写道：“任何一样消费，不管是在超级市场买东西，还是用电交电费，打电话交话费，里面统统都有税，只不过你不知道而已。国外一般把价和税分开，居民花的钱里面多少是价，多少是税，都很清楚。而在我国，有意无意地把价和税混在一起，所以大家搞不清自己交了多少税。”

因此，在中国，商品标价实际上是含税价，价格中已经包含了国家征收的税

金——可能是增值税、消费税、营业税，也可能是城建税、教育费附加等。虽然这些税收是针对企业来征收的，但是这些税或多或少都要由消费者承担一部分。所以，无论是谁，每购买一件商品，就在向政府交一次税。一个人生活在社会中，哪怕是乞丐，只要参与经济活动，都免不了交税。可以说，生活中每一天、每一个角落，税收无处不在。人人都是纳税人。



智慧点拨

总之，税收既影响每个人的收入，又影响每个人的支出，是对人们收入和福利状况影响最大的一种社会经济关系行为。“纳税人”是每个人最重要的社会角色。为此，我们要像关注自己的钱包一样，关注税收状况的变化，抵制不合理的税收政策，争取有利的税收格局。

税负转嫁



经济小故事

隔物打物

2009年8月1日，《白酒消费税最低计税价格核定管理办法(试行)》终于在一片争议声中正式实施。此次消费税调整保持税率不变，但是将税基提高至出厂价的50%至70%，超出了市场预期。白酒消费税的调整影响了企业净利润，虽然增加了国家财政收入，却催涨了白酒的售价，厂家、商家通过提价，将本该由自己承担的税负转嫁给了普通消费者。



经济学解释

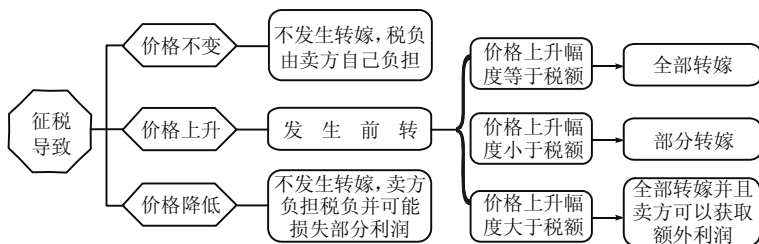
税负转嫁是指税法上规定的纳税人将自己所缴纳的税款转移给他人负担的过程。税负转嫁是商品经济发展的产物，纳税者利用税负转嫁减轻其税收负担，已成为社会经济生活中十分普遍的现象。

转嫁意味着税负的实际承担者不是直接缴纳税款的人，而是背后的隐匿者或潜在的替代者。税款的直接纳税人通过税负转嫁，自己并不承担实际税负，而仅仅是充当了税务部门与实际纳税人之间的中介桥梁。



税负转嫁的主要途径是价格的变动，转嫁的幅度取决于供求弹性。在其他条件不变时，就供给和需求的相对弹性来说，哪方弹性小，税负就向哪方转嫁，供给弹性等于需求弹性时，税负由买卖双方平均负担。

就酒类而言，高档酒类属于需求弹性较小的商品，通常购买高档酒是用来访客问友，因此，价格的提升对购买者的影响并不大。因此，在新的管理办法尚未具体实施之前，一些烟酒专柜就已经将五粮液、茅台、泸州老窖、水井坊等高档白酒的销售价格悄然提升。而一些供货商，为了等到正式提价之后再销售，开始故意囤积，有货不出。



然而，政府本次提高税率的真正目的是为了收紧企业的避税通道，但是，实际的执行并未起到这个效果。现有的白酒税率已经非常高，如果只是单纯地提高税率，只会造成企业用新的方法避税，将税费转嫁给消费者，引起白酒价格的上

涨。其实，早在白酒消费税调整方案上报国务院等待审批那段时间，茅台、五粮液等白酒巨头已经暗自制定白酒提价方案，提价幅度也已确定。

更有甚者，个别生产商为了掩人耳目，仅通过更改名称或改换包装，便轻易达到其涨价的目的。



智慧点拨

税负究竟怎样转嫁以及转嫁的程度如何，取决于商品供求弹性、市场结构、成本变动、课税制度等因素的影响及程度。例如：电脑制造商通过提高价格的办法，将所缴纳的税款向前转嫁给消费者；花生油生产商通过压低花生收购价格的方法将所缴纳的税款向后转嫁给生产者；雇主采用削减工资的办法将所缴纳的税款转嫁给雇员负担等。

税负转嫁的数量，取决于不同性质的税种、征税的经济环境以及纳税人在利用转嫁可能性时所采用的手段。比如某件商品，通常的销售价格是 117 元（含税），购进价格是 81.9 元，那么销售者应缴纳的增值税是 5.1 元，城建税和教育费附加是 0.51 元，则获得的毛利润为 29.49 元。如果销售者有条件将销售价格提高到 134.55 元，则缴纳的增值税是 7.65 元，城建税和教育费附加是 0.765 元，获得的毛利润为 44.24 元。从以上数字可以看出，销售价格提高后，虽然销售者缴纳的增值税及附加增加了 2.8 元，但其获得的毛利润却增加了 14.75 元，利润增长大于税款的增长，实际上把税负转嫁给了该商品的购买者。

国内生产总值



经济小故事

车祸“带来”的财富

“在一条乡镇马路上，两辆汽车驶过，一切平安无事，它们对 GDP 的贡献几乎为零。但是，其中一个司机由于疏忽，突然将车开向路的另一侧，连同后面的第三辆汽车，造成了一起恶性交通事故。随之而来的是：救护车、医生、护士，意外事故服务中心、汽车修理或买新车、法律诉讼、亲属探视伤者、损

失赔偿、保险代理、新闻报道、整理行道树等，所有这些都看做是职业行为，都是有偿服务。即使任何参与方都没有因此而提高生活水平，甚至有些还蒙受了巨大损失，但我们的‘财富’——所谓的 GDP 却增加了。”《四倍跃进》一书中这样描写 GDP。



经济学解释

那么什么是 GDP 呢？

假设有三个人组成了一个小社会，在一段时期（比如一年内），这三个人分别做了这样几件事情：甲从事农业生产，一年内共收了 1000 公斤小麦，然后将小麦全部卖给了乙，乙用小麦生产了 1000 个面包，卖给甲 200 个，卖给丙 100 个，剩下 700 个自己吃。丙则盖了 5 幢房屋，2 幢房子给乙，1 幢给了甲，作为回报，丙从乙那里获得 100 个面包，从甲那里获得 50 个面包。

这里共有三种产品：小麦、面包、房屋。显然，小麦是谁也没有获得享受，但面包和房屋人人都得到了享受。也就是说，真正被人们享受的产品是面包和房屋，而小麦是生产面包过程中的一个中间产品而已。因为真正对人们有用的东西是最终产品，所以，最终产品的总和才是社会总产出。因此，甲乙丙的总产出就是：1000 个面包和 5 幢房子。

推而广之，一个国家的国内生产总值就是所有最终产品的综合，但真实社会的最终产品种类远远超过两个！所以，我们如果把所有最终产品的产量全部列举出来，将是一堆杂乱无章的信息，是没有意义的。只有把不同的最终产品换算成为同一样事物，才能进行比较。假如我们用所有商品的市场价值来衡量这些商品的总价值，就能很清晰地看出社会总产出是多少，这个社会总产出就是国内生产总值，简称 GDP。

GDP 是英文 Gross Domestic Product 的缩写，意思是国内生产总值。它是对一个国家（地区）经济在核算期内所有常住单位生产的最终产品总量的度量，常常被看成是显示一个国家（地区）经济状况的一个重要指标。生产过程中的新增价值，包括劳动者新创造的价值和固定资产的磨损价值，但不包含生产过程中作为中间投入的价值；在实物构成上，是在核算期生产的最终产品，包含用于消费、积累及净出口的产品，但不包含各种被其他部门消耗的中间产品。



智慧点拨

GDP 是宏观经济中最受关注的经济统计数字，因为它被认为是衡量国民经济发展情况的最重要的一个指标。一般来说，国内生产总值有三种形态，即价值形态、收入形态和产品形态。从价值形态看，它是所有常驻单位在一定时期内生产的全部货物和服务价值与同期投入的全部非固定资产货物和服务价值的差额，即所有常驻单位的增加值之和；从收入形态看，它是所有常驻单位在一定时期内直接创造的收入之和；从产品形态看，它是货物和服务最终使用减去货物和服务进口。

物价指数



经济小故事

《大富翁》里的通货膨胀

经常玩《大富翁》游戏的人都知道，在《大富翁 3》中增加了物价指数，当游戏中任何一人的总资产达一百万的时候，物价指数就会同时上升 1 个单位。这样带来的后果就是房地产增值，消费加倍。钱少的玩家倒闭的危险大大增加，使游戏变得更加刺激。



经济学解释

什么是物价指数呢？为何物价指数的变化会给每个人的经济状况带来如此大的影响？

物价指数是反映计算期销售或购进的全部商品价格总水平比基期水平升降变动程度的相对数，通常以计算期（年度、季度或月度）与基期（某年度、季度或月度）相对比，以百分数表示。物价指数是普通消费者所购买的物品与劳务的总量的衡量指标。这个指标反映了在一定时期内居民生活购买的一篮子商品（或服务）其价格的变化情况，进而反映百姓生活所面临的涨价压力。国际上，一般采

用 CPI 指标来观察某个国家或地区是否发生了通货膨胀或通货紧缩。

消费者物价指数 (Consumer Price Index), 英文缩写为 CPI, 是反映与居民生活有关的商品及劳务价格统计出来的物价变动指标, 通常作为观察通货膨胀水平的重要指标。如果消费者物价指数升幅过大, 表明通胀已经成为经济不稳定因素, 央行会有紧缩货币政策和财政政策的风险, 从而造成经济前景不明朗。居民消费价格指数可按城乡分别编制城市居民消费价格指数和农村居民消费价格指数, 也可按全社会编制全国居民消费价格总指数。消费者物价指数追踪一定时期的生活成本以计算通货膨胀。因此, 该指数过高的升幅往往不被市场欢迎。

例如, 在 2007 年 6 月至 2008 年 6 月的 12 个月内, 消费者物价指数上升 2.3%, 这表示, 生活成本比 12 个月前平均上升 2.3%。当生活成本提高, 你的金钱价值便随之下降。也就是说, 在 2007 年收到的一张 100 元纸币, 2008 年只可以买到价值 97.70 元的商品或服务。一般说来, 当 $CPI > 3\%$ 的增幅时, 我们称为通货膨胀; 而当 $CPI > 5\%$ 的增幅时, 我们把它称为严重的通货膨胀。

物价指数的具体计算方法分为四个步骤: 第一, 确定在计算时包括哪些物品或劳务, 以及在所包括的物品或劳务中各自的重要程度 (称为加权数)。第二, 确定这些物品或劳务在不同年份的价格。第三, 计算所包括物品或劳务总费用 (或支出) 的变动。在计算时各个年份物品或劳务的种类与数量是不变的, 只是物价水平不同。第四, 确定基年, 该年物价指数为 100, 然后计算其他年份的物价指数。



智慧点拨

CPI 的计算公式是 $CPI = (\text{一组固定商品按当期价格计算的价值}) / (\text{一组固定商品按基期价格计算的价值}) \times 100$ 。CPI 告诉人们的是, 对于普通家庭的支出来说, 购买具有代表性的一组商品, 在今天要比过去某一时间多花费多少。例如, 1995 年某国普通家庭每个月购买一组商品的费用为 800 元, 而到 2000 年购买这一组商品的费用为 1000 元, 那么该国 2000 年的消费价格指数为 (以 1995 年为基期) $CPI = 1000/800 \times 100 = 125$, 也就是说上涨了 25%。

第 16 章

资源的最优配置

生产可能性边界



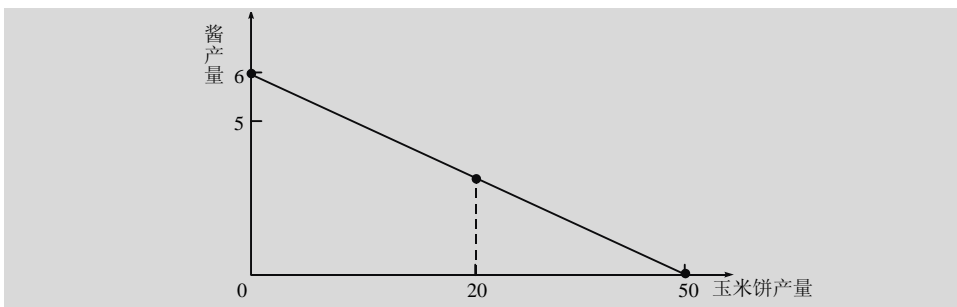
经济小故事

如何能做更多的饼

在经过长时间的思考之后，小张决定告别朝九晚五的上班族生活，开始自己的创业生涯。经过市场调查，小张决定开一个玉米饼店。在创业初期，由于资金和经验的问题，他想从小规模做起，只卖两种食品，玉米饼和番茄酱。

小张另外雇了一名员工，这样，两个人的饼店开业了。为了赚更多的钱，小张拼命干，但是无论他们怎么努力，如果全天都做饼，也只能做 50 个饼，而如果全天都做酱，只能做 6 斤酱，如果多做一种，另一种就要少做。

于是，小张画了一个坐标图，横轴代表每天能生产的玉米饼量，纵轴代表酱的量，每天最多所能生产的饼和酱的数目，就是一个点。比如，他一天最多能做 20 个饼和 5 斤酱， $(20, 5)$ 就构成图上的一点。如果只做饼，是 50 个，所以 $(50, 0)$ 也是一个点。同样， $(0, 6)$ 也是一个点（只做酱）。最大出产的各种饼和酱的组合形成了很多点，把这些点连起来，就是饼店的最大出产边界，叫生产可能性边界。边界外的点，是他的店达不到的，边界内的点，是他不愿意得到的，因为他总想出产更多。如果那天他发现生产的数量在边界之内，他就知道有什么地方没有做到最好。



经济学解释

生产可能性边界，也称生产可能性曲线，也可称为转换线。生产可能性边界是一条在纵轴和横轴分别表示两种产品的坐标系中的曲线，它表示人们在既定资源和技术条件下所能生产的两种产品的最大产量组合。即在技术知识和可投入品数量既定的条件下，一个经济体所能得到的最大产量。生产可能性边界用来表示经济社会在既定资源和技术条件下所能生产的各种商品最大数量的组合，反映了资源稀缺性与选择性的经济学特征。

生产可能性边界还可以用来说明潜力与过度的问题。生产可能性曲线以内的任何一点，说明生产还是有潜力的，即还有资源未得到充分利用，存在资源闲置；而生产可能性之外的任何一点则是现有资源和技术条件所达不到的；只有生产可能性边界之上的点，才是资源配置最有效率的点。小张通过自己绘制的坐标图，可以清楚地知道每天的工作有没有达到最高的效率。如果一天生产 20 个饼，而只做了 4 斤酱，那么这天的工作效率肯定没有得到很好的发挥。



智慧点拨

生产可能性边界也并不是不可改变的，比如在现有资源不变的情况下如果上面故事中的小张改进做饼和酱的技术，从而增加做饼和酱的速度，那么他的工作效率就会提高。他的工作量就会达到坐标之外的某个点，他的生产可能性边界曲线就可以向外扩张，也就能挣到更多的钱，这也正是为什么所有的企业都追求先进技术的重要原因。

资源稀缺性原理



经济小故事

缘木求财

“再过个三五年，大红酸枝原材料将很稀缺，随之而来的很可能是价格上涨10倍以上，到时大红酸枝的珍贵程度相当于今天的海南黄花梨。”某木业公司总经理说，“现在有钱也很难买到合适价位的大红酸枝。”大红酸枝的成长周期在500年以上，产地主要集中在老挝、柬埔寨、越南。二三十年前，越南的大红酸枝就已经砍伐完，而老挝也有一半国土出产大红酸枝，近几年他们也开始控制大红酸枝的交易。

原材料的稀缺直接导致价格迅速上涨，仅今年4月的价格就比2008年的低谷价格最少上涨50%。同样上涨的还有小叶紫檀，2008年一级料的小叶紫檀每吨价格为20万元左右，而现在同等材料价格已经上涨到四五十万元。



经济学解释

经济学认为的“稀缺性”，是指资源的总体有限性相对于人类欲望无限性及欲望的无限增长而言。稀缺性是人类社会面临的永恒问题，而同时正是因为人类的欲望是无止境的，所以才会产生社会进步。在市场经济中，价格是配置稀缺资源的机制。

对于一个国家，穷国政府会考虑是把有限财政收入用于基础设施建设或者教育，而富国政府会考虑是用于国防还是社会福利；对于个人，穷人为一日三餐发愁，而富人可能在考虑是看赛马还是打高尔夫。稀缺性决定了社会和个人必须做出选择。欲望有轻重缓急之分，同一种资源又可以满足不同的欲望。选择是用有限的资源去满足什么欲望的决策。

从历史意义上说，个人已经适应了反映出各种不同资源相对稀缺性为变化的相对价格变化。一种资源越是稀缺，其相对价格就越大，价格上涨导致消费者降低消费欲望，并且价格的上涨已经引起生产者去寻找替代品。任何资源由于其相对稀缺性而引起的价格上升，都会使开发这一资源的替代品变得有利可图。

如果我们能以不变的成本来开发能促使经济持续增长的技术，那么我们将处于一个为那些有潜在耗竭可能的资源逐渐开发替代品的境地。

技术进步可能提高不同类型的不可再生资源之间的替代性，此外，技术进步也能导致一些不可更新资源变得更容易被其他生产资源所替代。比如说，在计算机和其他信息处理技术行业，原材料和能源的投入是极其少的。技术效率的提高也能降低能源产出所需的矿石燃料的投入。但是，仅仅从热力学定律来考虑是有一定的局限性的。生产和消费过程确实是建立在一定的物质基础之上。如果资源与其他投入之间的替代性增加，这意味着社会净福利有可能增长。替代率越高，导致资源重新有效配置的资源相对价格变化将越小。这种调整将因此而更容易实现。此外，可持续发展目标也将更容易达到。

农业与食品供给等方面也是如此，因为我们不断对过去一百年来所拥有的农业技术进行革命。在美国的殖民时期，一位农民的耕作可以养活 4 个人，而今天一位农民可以养活 45 个人。在殖民时期，差不多所有的劳动力都从事农业生产，生产出的产品除填饱肚子之外，只剩余一点点用于出口；而在 1979 年，总人口中只有 4% 多一点的人口从事农业生产，不仅养活了 2.2 亿人口，而且还使得美国成为世界上最大的农业出口国。



智慧点拨

技术进步能促进可更新资源与不可更新资源之间的替代。比如说，利用风能、太阳能等可更新资源可以替代煤炭、石油等不可更新资源。但是，当我们涉及环境资源及环境资源所能提供的各种服务时，技术进步对资源替代性的影响就微乎其微了。

资源的最优配置



经济小故事

两千万的最大效用

L 市是一座著名的旅游城市，可是近年来，却接连发生了 200 多起谋杀、300 多起强奸、1000 多起抢劫、入室盗窃和袭击案件，以及各种不同数目的轻

型犯罪，来本市旅游的人数锐减，本市的旅游收入也逐年减少。作为L市警察局的局长，胡一杰感到深深的不安。

为了打击犯罪，维护本市治安，市财政部门拨了2000万元的经费专门用于治理犯罪。在欣喜的同时，胡一杰却发现他遇到了一个严重的经济问题，究竟对这2000万元的经费如何进行分配才能让它发挥出最大的效用？用经济学的说法，就是如何才能达到资源的最优配置呢？

有了这2000万元，犯罪率就会下降吗？能减少多少？简而言之，防止犯罪与所投入经费之间的关系怎样？



经济学解释

提高经济效率意味着减少浪费。如果经济中没有任何一个人可以在不使他人境况变坏的同时使自己的情况变得更好，那么这种状态就达到了资源配置的最优化。这种效率被称为帕累托最优，也叫帕累托效率，它是由意大利人帕累托首先提出的。

胡一杰在不断地思考，如何分配这两千万，才能使之达到帕累托最优呢？

首先，要分配给防治犯罪的执行者，这并不仅仅指警察，还有诸如法院、监狱等相关机构，甚至连防盗警报、门锁和保险柜之类的装置设施也要包括进来。

用于发现和逮捕罪犯的费用多少是与犯罪的多少相关的，但是如何将这些资源进行最优配置并不是轻而易举能做到的。胡一杰面临着两类难题，一方面他必须决定如何在固定资产投入和人力成本之间分配资金，也就是说，需要买多少辆汽车、设备与实验室，需要增加多少警务人员、侦探和技术人员。另一方面，他还必须在各个犯罪类别之间进行取舍。

最理想的组合是无论在劳动力或固定资产方面每增加一元，都比投入它相对的一方面产生更好的实际效应。比如在汽车方面和警察薪水方面各投入一元，而在汽车投入方面对阻止犯罪效应比增加警察薪水更有效果，那么汽车就会赢得投资。

困难在于无法精确地衡量劳动力增加或固定资产投入增加的收益哪一个更大一些，因此，警察局长必须从经验与直觉中做出判断。

胡一杰最后想出了一个办法，他把一部分钱用于增加必要的警车数量，然后开始根据减少了多少犯罪来对其警察付奖金。这一激励计划适用于四类犯罪——入室盗窃、抢劫、强奸和汽车盗窃。在此计划下，在其首次生效时，如果在该年的头 8 个月与前一年的头 8 个月相比较，这些类别的犯罪下降了 3%，警察就会得到 1% 的提薪。如果犯罪率下降了 6%，薪水便额外增加 2%。

这项计划产生了令人鼓舞结果，由于会得到额外的奖励，警察开始利用业余时间投入工作，这样就提升了工作的效率。统计显示，在该计划实施的 7 个月内，上述四种类别的犯罪率下降了 17.62%。



智慧点拨

资源的最优配置是经济学所要解决的基本问题。每个投资主体所拥有的财力与精力都是有限的，寻找最优的投资组合以承担较小的投资风险从而获得最大收益，是每一个投资者所要追求的目标。资源的最优配置意味着效用与效率的最大化。在投资过程中也有资源最优配置的问题。如投资哪些品种收益最高，所要承担的风险最小，以何种方式投资所能得到的效用可以达到最大化，这是每个投资者最关心的问题，就像上面所讲的那位警察局长一样。

分散投资和集中投资



经济小故事

应该把鸡蛋放入几个篮子

“不要把鸡蛋放在一个篮子里”，这是一句早已深深印刻在普通投资者心中的投资俗语。20 世纪 50 年代，一个叫马科维茨的人发表了《资产组合选择》，试图讨论如何将金融资产更好的组合，在分散投资风险的同时达到收益的最大化。至此，那句早已深入人心的话语更被人们广为引用。

世界第一基金经理彼得·林奇的经营理念就是分散投资。彼得·林奇是分散投资的坚定信奉者，以其资产 13 年增值 28 倍、年均复合收益 29% 的骄人战

绩的确引来无数投资者的“顶礼膜拜”，但事实上没有多少普通的投资者能够真正理解分散投资的本质。

■ 彼得·林奇（Peter Lynch）美国人，生于1944年1月19日，是一位卓越的股票投资家和证券投资基金经理。目前他是富达公司的副主席，富达基金托管人董事会成员之一，现居波士顿。



彼得·林奇



经济学解释

分散投资是以减小投资风险为目的，建造一个包含多种投资的投资组合。例如：如果王先生把所有资金全部投资在A公司的股票上，一旦A公司的股票价格突然下跌，王先生的投资将会受到很大的损失；但如果王先生将资金分别投资在A、B两个公司的股票上，就算A公司的股价大跌，只要B公司的股价能够安然无恙，其整体投资组合的回报就会比完全投资A公司要好，即其投资风险已大大减小。

在分配资金方面，资金分派与多样化是两个紧密相连的概念：一个多样化的投资组合是通过合理的资金分派而形成的。比如，一个激进的投资者，在资金分派上，可能将80%的资金放在股票上，而将剩余的20%投资于债券；而一个保守的投资者，或许会做出相反的选择。无论是激进的投资风格还是保守的投资方式，通过合理的资金分派，都能将投资风险降低。

但是多样化投资并不是盲目的，过多的资金分散，反而会影响到总体的投资回报。在同一个投资组合里拥有过多不同的投资方式会导致每一个投资都不能高效发展，以致收益无法达到预期。过分多样化的投资组合最后往往会表现为指数化投资：风险高度分散，收益平稳但较低。

然而，分散投资并不是唯一的投资方式，与之相对应的就是集中投资。

大师巴菲特有个重要的投资策略，就是集中投资，他绝大多数的资产都是为数不多的几只股票上获得的。他老人家也有一句著名的话被经常引用来反对分散投资和投资组合。这就是“分散投资是无知者的自我保护法，但对于那些明白

自己在干什么的人来说，分散投资是没什么意义的。”

巴菲特曾在 1993 年写给股东的信中描述了他对于分散投资和集中投资的一些观点：

“当然，有些投资策略，例如我们从事多年的套利活动，就必须将风险分散，若是单一交易的风险过高，就必须将资源分散到几个各自独立的个案之上，如此一来，虽然每个个案都有可能导致损失或伤害，但只要你确信每个独立的个案经过几率的加权平均能够让你获得满意的报酬就行了，许多创业投资者用的就是这种方法，若是你也打算这样做的话，记得采取与赌场老板搞轮盘游戏同样的心态，那就是鼓励大家持续不断的下注，因为对于长期而言，几率对庄家有利，但千万要拒绝单一一次的大赌注。

另外一种需要分散风险的特殊情况是，当投资人并没有对任何一种单一产业特别熟悉，但他却对美国整体产业前景有信心，则这类的投资人应该分散持有许多公司的股份，同时将买入期间隔开，例如，通过定期投资指数基金，一个什么都不懂的投资人通常都能打败大部分的专业经理人。很奇怪的是，当‘愚昧’的金钱承认了自己的局限后，它就不再‘愚昧’了。

但是，若你是学有专长的投资人，能够了解产业经济的话，应该就能够找出五到十家股价合理并享有长期竞争优势的公司，此时一般分散风险的理论对你来说就一点意义也没有，要是那样做反而会伤害到你的投资成果并增加你的风险，我实在不了解那些投资人为什么要把钱摆在他排名第 20 位的股票上，而不是把钱集中在排名最前面、最熟悉、风险最小、获利可能最大的投资之上，或许这就是先知梅西卫斯特所说的，‘好事物越多，就越完美’。”



智慧点拨

由此可见，对于普通投资者来说，如果不具备专业的投资知识，分散投资方式更好。对于专业人士来说，分散投资是一种资金浪费。

分散投资虽然降低了风险，但是同时也平分了收益，分散投资者注定只能获取普通的收益率。要想获取超越市场水平的收益率，必须相对集中地投资。因为分散投资虽然不会大幅降低你的年回报率，但是在滚雪球一样的复利作用下，这种小小的牺牲会越滚越大。以 10 万元的本金、投资 20 年为例，假设你的年平均投资收益率为 10%，则 20 年后你的收益可以达到 572 750 元，按单利计算，则年平均收益

率高达 28.6%。如果你的年平均收益率降低至 9%，则 20 年后收益只有 460 441 元，比前者少了 112 309 元，按单利计算，平均年收益率只有 23%，比前者少了 5.6%。

在做集中投资的时候，一个重要的前提就是要找到正确地篮子。商品投资大师罗杰斯曾说：“应当将所有鸡蛋放在一个篮子里，小心看管好，但是你要确定篮子是正确的篮子。如果你分散投资的话，将永远不可能富起来，变富的唯一途径就是买进正确的资产并等待它上涨，并最大可能地降低损失。你了解这个行业，观察它的变化，知道它将如何发展，然后你再调查公司，那么你将了解这家公司，你就会知道什么时候买入、什么时候卖出，其他人不如你了解得多，这样才会赚钱。”

X 效率理论



经济小故事

人心不一，易于离间

常言道：寡不敌众。打仗的时候，总是兵力弱的一方吃亏。可是，在《三国演义》中，曹操却有一个与众不同的观点。

当马超、韩遂联兵伐曹，西凉各路兵马纷纷响应，兵力不断壮大的时候，曹操每次听到马、韩添兵，不但不惧反而欢喜，众将不解是何缘故，问：“丞相每次听到敌军添兵，就很高兴，是什么原因呢？”曹操说：“兵多而不精的敌人并不可怕。关中边远，若敌军各以险阻，征讨他们不是一两年可以成功的。如今他们都聚集到一起，人心不一，易于离间。而我们的军队虽然人少，但是士气高昂，所以必能一鼓作气，歼灭敌军，所以我才高兴。”后来，曹操巧使离间计，结果取得了胜利。



经济学解释

曹操所说的兵多而不精，其实就是缺乏效率。一个军队的战斗力是它的士兵人数和某个未知数的产物。这个未知数就是我们所说的团队精神。美国经济学家莱宾斯坦提出了 X 效率理论。X 效率是企业 and 一切组织中一个无法确定、可大可

小的效率。决定这个效率的不是组织中人数多少，每个人的水平如何，而是团队精神，也就是曹操所说的“士气”。莱宾斯坦指出，在欧美国家，由于X效率低下带来的损失高于GDP的5%。其实，一支军队整体实力如何也取决于这个X效率。

X效率理论认为，可以计量的生产要素投入并不能完全决定产量。决定产量的除了生产要素的数量之外还有一些未知因素，即X因素，就企业生产而言，是其内部成员的努力程度。由资源配置最优化引起的效率称为“资源配置效率”，由这种X因素引起的效率称为“X效率”。这两种效率同样都会使产量增长。

在企业中之所以存在X效率，是因为每个企业都是个人的集合体。企业的整体效率取决于其内部的每个个人的行为。企业中的大多数人在多数情况下并不能实现最大化行为，即不能付出最大的努力，因为人都有安于现状的惰性，如果没有有效的激励机制，就不能使个人发挥出最大的潜能。

此外，还有利己思想。人是利己的，在一个团体中每个人都有自己的目标。例如，足球队员在比赛中努力发挥个人的技艺，并不全是为了整个球队的胜利，也许更多的是为了进入更高层次的俱乐部，获得更高报酬，或有更高的转会费。但作为一支球队，整体目标是在比赛中取胜，如果个别队员只想展现自己的水平，不与其他人配合，由高水平球员组成的球队也会失败。在企业中的利己思想就表现为企业成员只要有机会，就会按自己的利益最大化而不是企业的利益最大化的标准行事。如果这些因素影响了企业内部的每个人的努力程度，企业就会出现X效率低的情况。



智慧点拨

孙子认为：“兵非益多，惟吾武进，足以并力、料敌、取人而已。”意思是说兵在于精而不在于多，只要洞察敌军的弱点和要害，把兵力集中使用到决定性的场合，就有了足够用来打败敌军的力量，孙子的精兵原则体现了效率观念，即以自己最小的人力、物力消耗达到最大的胜利。

同样，在一个企业中，不在于规模大小、人员多少，而在于以最少的人办最多的事，以较小的费用赚取较大的利润。当然，一些大型企业的人员多一些，但关键是让每一个人都能发挥出最大的能量，这样才能有利于全体员工整体素质的提高，才能增强企业的战斗力。要做到这一步就必须加强企业管理，培养出一支高素质的队伍。

第 17 章

货币与物价的关系

价格和供给量之间的关系



经济小故事

城市草根购房记

卢先生是北京一家企业的普通职员，月收入 4000 元左右，结婚十多年一直居住在父母老宅拆迁安置的 30 多平方米的房子。结婚前几年，家庭和睦，其乐融融。随着女儿的出世、成长，居住问题日益突出。从 2006 年至今，他走遍了百余楼盘，遍访中介公司，为买房踏破铁鞋、饱尝辛酸。

2006 年北京的房价已经开始出现上涨的苗头，但是那时卢先生的积蓄仅仅有 5 万元，要想在四环以内买个满意的房子已经不大可能。后来卢先生决定将现在居住的房子卖掉，然后换一个大点的房子。2007 年，卢先生的房子以他满意的一个价格迅速成交。但是拿到钱之后，由于一时没有找到合适的房子，加上周围人的鼓动，卢先生将房款连同以前的积蓄全部投入股市，希望能在股市上赚一把，就可以轻松买到大房子了。但是人算不如天算，虽然开始的时候挣到了不少钱，但是在 2007 年年底，股市发生转变，再加上 2008 年金融风暴的推波助澜，股市从 6000 点直跌到 1600 点左右，卢先生由于没有及时离场，资金迅速缩水，几十万的资金变成了几万，卢先生欲哭无泪。

2008 年，房价有所下降，卢先生决定重新考虑买房的事情。2009 年年初，在一片房价见底的议论声中，卢先生决定将股票全部抛掉，凑钱买房。经过反复比较，卢先生看中了一套五环外的房子，卢先生当下交了定金，准备回去凑

钱，可是等他好不容易将首付的钱凑齐了，房子却已经卖出去了。新一轮的房价上涨已经开始。让卢先生更难过的是，他把股票割肉不久，股市就开始逆转，不断上涨。



经济学解释

和卢先生有着同样遭遇的人太多了，梦想中的住房对他们来说如海市蜃楼般遥不可及。住房是中国老百姓的永恒话题，买房是每个家庭的愿望，有的人甚至为此付出了一生的努力。

房价为什么如此迅速地上涨？或许每个人都能说出几条房价上涨的原因，如开发商的集体炒作、需求不断增加、经济日益发展、流动资金过剩，等等，但是最根本的原因是什么呢？是供给量的不足，是因为供不应求，而制约供给增长的主要原因在于土地的供给不足。

经济学上的供给量是指生产者在某一价格下希望出售的某种商品的数量。首先，供给量是厂商希望出售的商品数量而不是实际出售的商品数量。其次，供给量是厂商能够出售的商品数量，即它是有效的供给。还有，供给量是一种流量，是以一定时期来计量的变量。也就是老百姓常说的“物以稀为贵”的道理。即物品的价格是由市场上的供给量来决定的。生产者为消费者生产的产品的量或拿到市场上卖的物品的量称为供给。供不应求，则价格上升；供大于求，则价格下降。按照这样的规律，资源得到最有效的配置。



智慧点拨

当一种产品的供给不足，而需求却不断增加时，结果就是使价格上涨。土地的供给量不足直接导致房价不断攀升。因此，解决房价高速上涨的唯一出路就在于增加供给，尤其是大量增加土地的供给。地价是楼价的先期信号，目前国内一线城市的土地出让价格多以当地周边的现售楼价为标准，这就增加了开发商的成本，必然导致现售楼盘价格的暴涨。如果大量供给土地就一定会计土地的价格下降，并稳定楼价。开发商不但没有能力对抗政府土地大量供给的冲击，甚至那些曾大量高价储备土地的公司也无法在大量新增低价土地的供给中按原有高价土地

的成本制定楼价。

但是中国的国情并不允许土地的随意流转，所以在城市化进程加速的同时，就会有更多的像卢先生这样居无定所的人。

价格和需求量之间的关系



经济小故事

脱销的日食观测镜

2009年7月22日上午，本世纪最为壮观、全食持续时间最长的日全食在中国长江流域一带出现，此次日全食是500年来最壮观的一次。天文奇观的出现，直接带动了日食观测镜的热卖。大概从6月下旬开始，义乌市场上的日食观测镜生意突然好了起来，问货询价的客户络绎不绝。到了7月上旬，市场上数十家光学仪器商行基本上断货。短短一个月不到，义乌市场上的日食观测镜就销售一空了。日食观测镜的价格也不断地攀升，每只进价只有2元左右，售价8~10元，在日全食当天的售价更是达到10元以上。

同样的日食观测镜，在日全食之前几乎无人问津，而最近却奇货可居，价格连连上涨，就是因为特殊的天文奇观导致了需求量的急剧上升，从而使价格也不断上涨。



经济学解释

所谓需求量，就是指消费者在一定时期内愿意支付一定价格来购买的商品的数量。一种商品的需求量是指消费者在一定时期内和一定市场上，在各种可能的价格水平下愿意并且能够购买的该商品的数量。可见，需求这个概念具有如下几个含义：第一，限定了特定的时期和市场；第二，它是指既有购买欲望又有购买能力的有效需求；第三，它总是涉及价格和数量两个变量，不是指实际的购买量，是指人们想要进行的购买量。

那么是哪些因素在影响消费者的需求呢？

消费者（需求者）数量的变化。当没有日全食的时候，只有专业人士才会需要观测镜，甚至专业人士也不会需要，而当日全食出现的时候，所有希望观看这一天象奇观的人都有了日食观测镜的需求，需求者的数量剧增，导致了日食观测镜的价格上涨。

消费者偏好的变化。比如前几年，当水煮鱼刚出现的时候，几乎大街小巷的餐馆都打出这个招牌，每个餐馆都常常爆满，但是大约一年之后，人们的口味开始改变，水煮鱼逐渐被大家抛弃，转而开始喜欢麻辣香锅。需求量的下降导致了专做水煮鱼的饭店门前冷落，都纷纷改换门庭。随着时间的推移，人们的口味会变，这就会导致需求的变化。

收入的变化。人们的需求不仅受偏好的驱使，更受收入的影响。一般情况下，收入增加会导致对一种特定的商品或服务的需求增加，而收入减少会导致需求减少。一些大学生在暑假打工的时候，可能倾向于花更多的钱来买一个更时尚的手机，而当又回到学校学习，没有独立的经济来源时，就会降低消费的欲望。当经济状况良好、收入增加的时候，很多人会花更多的钱，买质量更好、价格更高的东西，会增加旅游的次数。在经济萧条时，失业的人比较多，需求自然就会下降。但是，并不是所有的需求变化和收入都成正向变化，有些消费品的需求变化和人们的收入成反比，这就是低档品。收入增加的时候，人们对低档品的需求减少；而收入减少的时候，人们对低档品的需求却增加。比如在学生时期，没有收入，经常以方便面充饥，而工作之后，有了稳定收入，就会很少问津方便食品了。

替代品的价格变化。本来观测日全食，需要很专业的天文望远镜，但是对于普通人来说，只是看一种现象，更多的是凑热闹，并不想做深入的研究，所以普通的消费者没有人为了看一次日全食花费几千、几万元去买专业的设备。而几元的日全食观测镜的出现，解决了普通消费者的需求，它的功能对于普通的消费者来说已经足够了，所以对天文望远镜的需求并没有增加，而对日食观测镜的需求却不断增加。在其他条件不变的情况下，一种物品的价格升高（或降低）会导致对其替代品的需求上升（或下降）。



智慧点拨

人要生存，就离不开衣食住行，而这些日常的消费品几乎都需要通过购买才能得到，这就涉及商品的价格。在市场上，商品的价格和供求是相互影响、相互制约的。

当某种商品供不应求时，价格就会上涨；而当某种商品供大于求时，价格就会下降。生产者要想多卖东西，多赚钱，就得在消费者需要的时候生产消费者需要的产品。

供给价格弹性



经济小故事

为什么高油价不能持久

2008 年石油价格不断走高，但从 2008 年年底到 2009 年 3 月之前，石油价格不断降低，从 3 月到目前为止，价格又开始上升，这是为什么呢？

事实上，在过去几十年间对世界经济危害性较强的许多事件都和石油有密切关系。在 20 世纪 70 年代，石油输出国组织决定提高世界石油价格，以增加他们的收入。这些国家联合起来通过同时减少石油的产量而实现了目标。

1973~1974 年，石油价格上升了 50%。

几年后他们又故伎重施，再次将油价提高。1979 年上升 14%；1980 年上升 34%；1981 年上升 34%。

虽然每次减产都能很有效地将石油价格提高，但是欧佩克发现将高价格维持下去是很困难的。

从 1982~1985 年，石油价格每年下降 10%，欧佩克成员国都开始表示不满并出现了混乱。

1986 年，欧佩克成员国之间合作破裂，石油价格猛跌 45%。

1990 年，石油价格又回到 1970 年开始的水平，而且在 20 世纪 90 年代一直保持这种水平。



经济学解释

这说明，供给量的变化在长期和短期内对价格的影响是不同的。也就是说，石油这种产品的供给价格弹性在短期和长期来看是不同的。

短期内，供给缺乏弹性，因为已知的石油储藏量和石油开采能力不能迅速改变。

长期内，欧佩克以外的石油生产者对高价格的反应是增加石油勘探，建立新

的开采能力，消费者表现为更加节俭，用其他能源代替石油能源。石油供给的减少，不会引起石油较大幅度的涨价。

也就是说，从短期来看，石油的供给价格弹性不大；从长期来看，石油的供给价格有一定弹性，所以不能长期维持高油价。

供给弹性是指由于影响供给的诸因素发生变化后，供给量做出反应的程度。供给价格弹性就是商品的供给量对于商品价格变动的反应程度。供给价格弹性等于供给量变化的百分比除以价格变化的百分比。若价格和数量是同向变化的，这就反映了要想吸引供应商提供更大的销售量就要出更高的价格。如果供给量变化的百分比大于价格变化的百分比，供给就是相对有弹性的；如果供给量变化的百分比小于价格变化的百分比，供给就是相对缺乏弹性的。

供给价格弹性取决于商品的生产难易程度和可能性。例如，海滩土地供给缺乏弹性是因为人工很难造出这种土地，即便人工造出来，也和自然形成的不同。而诸如衣服、自行车和电器这类制成品供给是富有弹性的，因为生产这些物品相对容易，生产加工的周期相对来说也较短。

在大多数产品市场中，决定供给价格弹性的关键因素是生产产品所需时间的长短。通常来看，长期中的供给价格弹性要大于短期。企业无法在较短的时间内改变其工厂的规模来增加或减少生产某种物品。因此，在短期中即便价格上涨很快，供给量也不会有很大的增加，即短期中，供给量在市场中对价格的反应并不敏感。而在长期范围内，企业可以通过扩建新工厂或关闭旧工厂来增加或减少生产的数量，同时，新的企业也可以进入这个市场，效益不好的企业也会倒闭。因此，从长期来看，供给量对市场中价格的反应是相当大的。



智慧点拨

供给价格弹性并不是固定不变的，在供给量较低的时候，供给弹性相对较高，如果企业对价格变动能够做出相当大的反应，这说明企业本来就存在未被完全利用的生产能力，例如全天或部分时间处于闲置状态的厂房和设备。价格的增加使得企业觉得将这些闲置的生产能力利用起来是有利可图的。随着企业的生产能力的全部利用，供给量增加。一旦生产能力完全得到利用，再增加生产就需要建立新工厂。要使企业能承受这种额外支出，价格就必须大幅度上升，因此，在价格保持不变的时候，供给变得缺乏弹性。

货币的含义和职能



经济小故事

最有价值的商品

货币是什么？这是一个难以准确回答的问题。

19 世纪中叶英国有一位议员格莱顿曾经说过这样一句话：“在研究货币本质中受到欺骗的人，比谈恋爱受欺骗的人还要多。”这足以说明货币问题的复杂程度。

在博物馆中，我们可以看到古代各种各样的钱币。

古代中国的货币体系以铜币为基础。最初的铜币形状多种多样，有刀币、布币、蚁鼻钱等很多形式。秦始皇统一中国后，下令全国的铜币以秦国的铜钱为标准。

金币在古代中国很罕见。春秋和战国时期，中国南方长江流域的楚国曾经使用过金饼和金片。但是在其他的地区和朝代，黄金主要用于装饰和保值。

唐朝以后，白银货币逐渐得到了广泛流通。

北宋时期，出现了交子的纸币。这也是世界上最早的纸币之一。

元朝沿用了纸币，并将其视为解决经济困难的妙法之一。但他们不顾实际的货币流通额和经济水平，发行了大量没有保证的纸币，造成了最早的通货膨胀。

明朝中后期，白银开始大量流入中国，成为和铜钱一样普遍的金属货币。

清朝时期，白银已经成为中国的主要货币单位（“两”）。

1935 年，中国实行法币制度，正式废除银本位。

中国现在流通的人民币，是由国家银行中国人民银行发行的。



经济学解释

那么到底货币是什么呢？它在人们的社会经济生活中又扮演着怎样的角色呢？

西方经济学的货币概念五花八门，最初是以货币的职能下定义，后来又形成了作为一种经济变量或政策变量的货币定义。货币定义主要有以下几种：1.人们普遍接受的用于支付商品劳务和清偿债务的物品。2.充当交换媒介，价值、贮藏、

价格标准和延期支付标准的物品。3.超额供给或需求会引起对其他资产超额需求或供给资产。4.购买力的暂栖处。5.无需支付利息，作为公众净财富的流动资产。6.与国民收入相关最大的流动性资产。实际上，后面4条应属货币的职能定义。

马克思第一个科学地从多角度定义货币。他指出货币是充当一般等价物的特殊商品，是商品交换发展和价值形态发展的必然产物。在发达的商品经济中货币执行着五种职能：价值尺度、流通手段、支付手段、贮藏手段和世界货币。

在马克思对货币起源的分析中，货币的前身就是普普通通的商品，它是在交换过程中逐渐演变为一般等价物的。

马克思认为货币是商品，但又不是普通商品，而是特殊商品。其特殊性并不是在价值方面，而是在使用价值方面。

黄金被固定地充当一般等价物，也就是被当做货币后，其使用价值便“双重化”了，它既具有以其自然属性所决定的特定的使用价值，如用于装饰、制作器皿等，又具有以其社会属性所决定的一般的使用价值，即充当一般等价物和交换手段。当它以第一重使用价值出现时，就是普通商品，而以第二重使用价值出现时，才是货币。

货币在充当一般等价物时，有两个基本特征：

第一，货币能够表现一切商品的价值。货币出现后，整个商品世界就分裂成为两极，一极是特殊商品——货币，另一极是所有的普通商品。普通商品是以各种各样的使用价值的形式出现，而货币则是以价值的衡量尺度出现，普通商品只有通过货币的比较，其价值才能得到体现，所有商品的价值只有通过货币的比较之后，相互之间才可以比较。

第二，货币对一切商品具有直接交换的能力。由于货币是价值和社会财富的一般代表，谁占有了货币，就等于占有了价值和财富，在实际交换中货币作为一般的交换手段，是不存在对方对其使用价值特殊需求方面的障碍的，货币的交换能力是超越使用价值特殊性限制的，是具有直接交换性质的。



智慧点拨

一般等价物是商品交换赋予货币的属性，与货币材料是否有价值和使用价值没有关系，普通商品的意义在于通过交换满足人们生产或生活方面的特殊需要，而货币的意义则在于充当表现一切商品价值的材料、充当一般的交换手段，为商品交换服务。这就是货币与普通商品的本质区别。可见，考查货币的本质，应把

其质的规定和存在形式区别开来。无论货币由什么来充当，它作为一般等价物的本性决不会改变，否则就不能称其为货币了。

货币注入的影响



经济小故事

货币是水还是蜂蜜

2009年1月18日全球主要央行联手向全球货币市场注入美元资金，希望遏制导致金融系统出现紧张局面。

截至2009年3月底，央行公布中国的广义货币供应量较上年同期增长了25.4%，创1997年以来的最高纪录。同时，一季度新增人民币贷款4.5万亿，直逼去年全年4.9万亿元的水准。

金融危机后全球各国，包括中国政府向市场注入了大量的货币，超量货币注入市场到底会带来什么影响呢？



经济学解释

现代经济学家将货币增量对经济的不确定性影响称为“坎蒂隆效应”。货币对经济活动的影响是不确定的，它完全取决于哪些人持有货币以及他们如何利用货币。如果主要是商人、出口商持有货币，他们会选择储蓄或投资，这样就会扩大生产，而不是支出，因此物价就不会上涨。可是，如果货币主要是由地主和一些沉溺于物质享受的人持有，物价就会上涨，而一些奢侈品价格的上涨更是首当其冲。

理查德·坎蒂隆认为，由货币缔造的经济繁荣时代已经结束，货币的作用更多地体现在国际贸易上。物价上涨将会使出口商品在国家市场上缺乏竞争力，而与此同时，由于进口商品相对便宜，从而更吸引国内消费者，这就造成了贸易逆差，意味着要将国内的货币运到国外去偿付进口商品。货币外流，将会使国内货币供给量减少，国内生产企业陷于停滞，坎蒂隆把这叫做“硬币流动机制”。

理查德·坎蒂隆是英国古典经济学家，他最早论述有关货币增量对实体经济

的影响的著作是《商业性质论》，也是他唯一流传下来的一本著作。在这本著作中，他第一个指出了，货币和信贷供应量的变化通过相对价格之变动而会对经济产生重大影响。货币增量并不会在同一时间等量地作用于所有价格，而是像在水里投下一枚石头一样，会一圈一圈地扩散，因而，增量货币会对经济产生什么样的影响，取决于货币注入的方式和渠道。

根据这个理论，增发货币未必会有利于所有人，可能会在不同的行业，在不同的时间内有不同的反应。坎蒂隆举例说，当金银的开采增加以后，金银开采者和冶炼者的收入会增加，其支出当然会随之增加，他们将购买更多的食物、衣服等物品，增加了这些商品的需求。这会推动这些商品价格上涨，而此刻，其他人并未得到增发之货币，他们所能购买到的商品数量反而减少了。因此，对社会上的一部分人来说，通货膨胀政策是对他们的一种掠夺。

更重要的是，货币供应量的变化会影响到利率，而这种影响究竟会是什么样，再次取决于货币是如何注入经济体的。假如增发的货币首先落入开发商或银行之手，则利率会首先下跌，相反，假如这些货币首先为消费者所获得，则利率会被推动上升。而利率的变动则会影响长期资本品、短期资本品、消费品之间相对价格的变动。而这又会影响到生产结构（建筑、技术、产业组织等）的变化，这种变化就被称为“坎蒂隆效应”。

奥地利经济学派的米塞斯和哈耶克对货币供应量影响相对价格这一点进行了发挥，并成为他们商业周期理论的一块基石。可以设想，利率越低，长期资本品的价格相对于短期资本品的价格会上涨。结果，更多的资源会配置到长期资本品上。19世纪末奥地利经济学家庞巴维克所说的生产的“迂回”过程会被拉长，更多资源被配置到远离最终消费的生产中。

奥地利学派商业周期理论中有一个重要的概念，就是资本的异质性。在现实世界中，资本并不表现为同质的、几乎可以不用花费成本即可转作他用的货币，而是表现为种种实物形态，比如办公室、厂房、机器设备、生产线等，甚至包括高度专业化的技能、销售渠道。现代经济越发达，资本越高度专业化。专业化也就意味着它们比较难以无摩擦地转作他用。如果由于利率变动导致相对价格发生波动，与其相对应的最终消费品的需求减少，则这些长期资本品就没有用处了，资本所有人承受重大损失，并立刻波及资本市场和银行体系，从而导致金融与经济衰退。

哈耶克针对坎蒂隆的“货币似水”说，提出了“货币似蜜”说。即新增的货币投放到经济与市场后，像具有黏度的液体如蜂蜜一般，在流淌的过程中可能在

某一位置鼓起一个包来，然后再慢慢变平。这意味着，过量的货币以不同的速度在不同种类的资产或商品之间“漫游”，结果就在一定时间内，改变了不同种类的资产或商品之间的相对价格。所以，最早发明此说的哈耶克，更强调通货膨胀具有“流体均衡”的性质。相对价格的改变，对一些人来说就是新投资机会的出现。不过，即使出现市场跟风行为与投机狂热，“热点”也难以持久。这是因为，“蜂蜜流淌”还将继续，鼓起来的“包”过一阵子终究是要变平的。

两说也有重要区别。“货币似水”说的重心在总量，在价格总水平；“货币似蜜”说更关注过程中相对价格改变的影响。中国经济自2004年以来，先是“结构性过热”，从钢铁、水泥、电解铝漫游到众多投资部门，然后是房地产、股市的历史性的上冲与下跌，再到物价总水平的陡起陡落。因此，货币进入市场，受黏性支配改变相对价格，然后推高物价总水平。货币似蜜，最后还是带黏性之水。



智慧点拨

中国经济学者周其仁认为，货币是中性的，过度货币注入的结果，一层是多投放不能增加实体经济的增长，只改变价格水平；另一层则要乐观一些：货币像蜂蜜，大量的注入形成缓缓的流动，不时聚拢形成鼓包。

他指出，应推测巨量货币形成的“包”，因为那就是值得长期投资的领域。换言之，巨量货币进入市场后，物价的绝对水平会发生变化的同时，相对水平也会发生改变，风险出现，而商机也会出现。

周其仁表示，过量投放货币，在或长或短的周期中，蜂蜜原理会产生作用，带来真正的投资机会，即有结构性意义的机会。

通货膨胀



经济小故事

一无所有的亿万富翁

首都机场的出入境大厅内，值班的民警在机场出入境卡填写柜台旁，发现一个不明黑色女士手提包，检查后才发行手提包内竟然装天文数字般的巨额

现金，面值达一亿多元。

通过航空公司的广播寻找，一名打扮入时黑人女子急急忙忙地跑了过来，经过确认，这名黑人女子就是手提包的主人。原来包里的一亿多元现金全是津巴布韦币。这些钱在当地仅能买几个面包而已。

在津巴布韦，这样的亿万富翁随处可见，他们买东西都要带上百亿，但是却穷得一无所有。严重的通货膨胀给整个社会经济生活带来了巨大的灾难。



经济学解释

津巴布韦曾是一个富庶的是非洲内陆国家。当津巴布韦在 1980 年从英国殖民下独立时，津巴布韦元实际上比美元的价值还要高，汇率为 1 比 1.25。由于没有节制的印刷纸币和部族冲突造成的强征土地，津巴布韦元在 21 世纪初开始经历了恶性通货膨胀。到 2004 年，通货膨胀率达到了前所未有的 624%，在 2005 年低于了三位数，而到了 2006 年又飙升到了 1730%。

2006 年 8 月 1 日，新的津巴布韦元开始使用，以 1 比 1000 的兑换率取代了旧货币。但货币改革仍未能压抑通胀，新币仍持续大幅贬值。到了 2007 年，在这一年的时间里通货膨胀率达到了 11 000%。

2008 年 5 月，发行面额 1 亿津元和 2.5 亿津元的钞票。而就在不到两周后，5 亿津元面值的货币就出现了（大约值 2.5 美元）。一周不到，5 亿津元、25 亿津元和 50 亿津元纸币被发行了。

2008 年 8 月，发行面额 100 亿津元的钞票。据估计在这一年里，年通货膨胀率达到了百分之五乘以十的十八次方，月通货膨胀率为百分之一百三十亿。

2009 年 1 月 16 日，津巴布韦发行了一套世界上最大面额的新钞，这套面额在万亿以上的新钞包括 10 万亿津元、20 万亿津元、50 万亿津元和 100 万亿津元四种。

2009 年 2 月 2 日，津巴布韦中央银行决定从巨额钞票上删除 12 个零，也就是第三代的 10 000 亿钞票将等于第四代津巴布韦元的 1 元。当时，1 美元大约能兑换 250 亿津元。

津巴布韦的通货膨胀危机带给人们的影响已经远远超越了种族隔阂，它影响到了社会的方方面面。人们像在一颗定时炸弹上，当人们一无所有的时候，炸弹就要爆炸了。

什么是通货膨胀，为何它能给一个国家带来如此大的灾难？

通货膨胀一般指：在纸币流通条件下，因货币供给大于货币实际需求，导致货币贬值，而引起的一段时间内物价持续而普遍地上涨现象。其实质是社会总需求大于社会总供给。通货膨胀在现代经济学中意指整体物价水平上升。

纸币流通规律表明，纸币发行量不能超过它所象征地代表的金银货币量，一旦超过了这个量，纸币就要贬值，物价就要上涨，从而出现通货膨胀。通货膨胀只有在纸币流通的条件下才会出现，在金银货币流通的条件下不会出现此种现象。因为金银货币本身具有价值，作为贮藏手段的职能，可以自发地调节流通中的货币量，使它同商品流通所需要的货币量相适应。而在纸币流通的条件下，因为纸币本身不具有价值，它只是代表金银货币的符号，不能作为贮藏手段，因此，纸币的发行量如果超过了商品流通所需要的数量，就会贬值。

例如，商品流通中所需要的金银货币量不变，而纸币发行量超过了金银货币量的一倍，单位纸币就只能代表单位金银货币价值量的 $1/2$ ，在这种情况下，如果用纸币来计量物价，物价就上涨了一倍，这就是通常所说的货币贬值。此时，流通中的纸币量比流通中所需要的金银货币量增加了一倍，这就是通货膨胀。纸币发行量超过流通中实际需要的货币量，是导致通货膨胀的主要原因之一。

津巴布韦自从 2000 年开始实行“快车道”土地改革政策，土地改革造成了津巴布韦国内暂时的经济秩序混乱，同时也导致了来自国外的制裁，这就使国内逐渐出现物资短缺、物价上涨的问题。一般来说，在通货膨胀的初期阶段，政府如果积极采取措施，就能够逐渐控制事态发展。但是津巴布韦政府在应对通货膨胀问题上，虽然也采取了一些措施，但是这些措施效果都不好。其中，在通货膨胀的初期阶段，津巴布韦政府采取了“多印钞票”应对通货膨胀的措施，这就直接加剧了通货膨胀的发展，使通货膨胀的局面最终失去控制。



智慧点拨

2009 年 3 月 18 日，为避免因货币贬值导致人民生活水平下降，引发社会动荡，津巴布韦政府决定用美元给军人、教师和公务员发薪水。除了用美元发薪水，津巴布韦政府还将向用外币结算的商店发放牌照。这些措施能不能终止国内的恶性通货膨胀，还需拭目以待！

通货紧缩



经济小故事

800 文 = 1000 文

780 年，中国市场上—斗米的价格是 200 文，—斗粟是 100 文；到了 819 年，—斗米的价格是 50 文，—斗粟是 20 文。

同时，原来—贯钱是 1000 文，后来征收除陌钱，只要 980 文就算—贯，再后来是 920 文、900 文，一直减到 800 文。

这就是发生在唐朝末期的通货紧缩，这次从唐德宗贞元年间开始，出现了数十年的通货紧缩，不但直接导致了唐朝的经济崩溃，也加速了唐朝的灭亡。

唐代贸易发达，货币求过于供，—方面，政府铸钱量大减，原有的铜钱又多被销熔铸器或窖藏囤积起来，铜钱来源减少。另—方面，铜钱流通地区扩大，对外贸易也需要大量铜钱弥补逆差，铜钱需求日增。货币供求矛盾扩大，钱荒日趋严重，遂产生通货紧缩。



经济学解释

通货紧缩，也叫通货收缩，是一个与通货膨胀相反的概念。

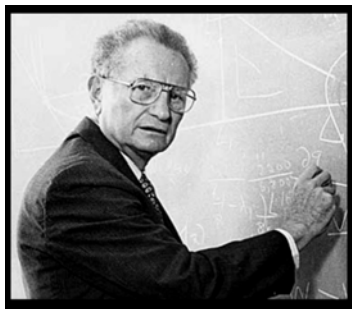


欧文·费雪

欧文·费雪首次提出债务沉积—通货紧缩链，成功地指出经济波动的主要原因在于中央银行货币供应不足，造成了企业债务沉积，进而造成全社会的通货紧缩与经济危机。

■ 欧文·费雪（Irving Fisher，1867—1947），美国经济学家、数学家，经济计量学的先驱者之一，美国第一位数理经济学家，耶鲁大学教授，主要贡献：货币理论原则。

通货紧缩是指货币供应量少于流通领域对货币的实际需求量而引起的货币升值，从而引起的商品和劳务的货币价格总水平的持续下跌现象。通货紧缩，包括物价水平、货币供应量和经济增长率三者同时持续下降；它是当市场上的货币减少，购买能力下降，影响物价之下跌所造成的；长期的货币紧缩会抑制投资与生产，导致失业率升高与经济衰退。



保罗·萨缪尔森

■ 保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson，1915年5月15日—），美国凯恩斯学派著名经济学家，1970年诺贝尔经济学奖得主。

诺贝尔经济学奖得主保罗·萨缪尔森曾为通货紧缩做出这样的定义：价格和成本正在普遍下降即是通货紧缩。经济学者普遍认为，当消费者物价指数（CPI）连跌两季，即表示已出现为通货紧缩。通货紧缩就是物价、工资、利率、粮食、能源等价格不能停顿的持续下跌，而且全部处于供过于求的状况。通货紧缩对经济与民生的伤害力比通货膨胀还要厉害。

判断某个时期的物价下跌是否是通货紧缩，一看消费者价格指数（CPI）是否由正转变为负，二看这种下降的持续是否超过了一定时限。

也有学者将通货紧缩细分为 deflation 与 disinflation，前者的标志是 CPI 转为负数，亦即物价指数与前一年度相比下降；后者的标志是 CPI 连续下降，亦即物价指数月度环比连续下降。

一般来说，适度的通货紧缩，通过加剧市场竞争，有助于调整经济结构和挤去经济中的“泡沫”，也会促进企业加强技术投入和技术创新，改进产品和服务质量，对经济发展有积极作用的一面。

但过度的通货紧缩，会导致物价总水平长时间、大范围下降，市场银根趋紧，货币流通速度减慢，市场销售不振，影响企业生产和投资的积极性，强化了居民“买涨不买落”心理，左右了企业的“惜投”和居民的“惜购”，大量的资金闲置，限制了社会需求的有效增长，最终导致经济增长乏力，经济增长率下降，对经济的长远发展和人民群众的长远利益不利。



与通货膨胀相反，通货紧缩意味着消费者购买力增加，但持续下去会导致债务负担加重，企业投资收益下降，消费者消极消费，国家经济可能陷入价格下降与经济衰退相互影响、恶性循环的严峻局面。它的危害表现在：物价下降了，却在暗中让个人和企业的负债增加了，因为持有资产实际价值缩水了，而对银行的抵押贷款却没有减少。比如人们按揭购房，通缩可能使购房人拥有房产的价值，远远低于他们所承担的债务。

因此，解决通货紧缩的积极方法，首先要刺激国内的有效需求，再以政府配合扩大公共支出为辅助，才可望舒缓通货紧缩威胁。

第 18 章

用经济学的眼光看世界

汇率的作用



经济小故事

“省出来”的欧洲游团费

从事媒体销售的阮小姐在去年 12 月份休了年假，避开国内“黄金周”去欧洲玩了一圈。阮小姐之所以选择在春节期间不在家里过年而出国，就是因为看到美元、欧元、澳元等货币对人民币的汇率不断下跌，有的甚至贬值幅度超过 30% 才做出的决定。趁汇率下跌的时候出国玩会节省一大笔开支。

阮小姐去年 12 月参加的旅游团团费是 9499 元，比 11 月份的价格降了 1200 元。当时欧元汇率是 1:8.7，比年初的 1:11 下降了很多，去购物相当于打了 8 折。在巴黎买一个 LV 的包，广州售价过万元，香港的售价也要 9500 元人民币，但在巴黎的价格只需 8000 元人民币。

外币贬值，直接带来的就是团费下滑，而且到了目的地之后，购物、消费都变得很便宜。

其中，变化最大的是英镑。在 2007 年年底时，英镑对人民币是 1:14.52，而到了 2008 年年底，汇率变成了 1:9.81 元，跌了 32%。如果这个时候去英国旅游，相当于花费 1 万元省去了 3000 元！

其次是澳元，2007 年年底时澳元对人民币是 1:6.37，到了 2008 年年底，变成了 1:4.71，跌幅为 26%，相当于花费 1 万元省去 2600 元。



究竟汇率是什么，能让出国的费用变化如此之大？

汇率亦称“外汇行市或汇价”。一国货币兑换另一国货币的比率，是以一种货币表示的另一种货币的价格。由于世界各国货币的名称不同，币值不一，所以一国货币对其他国家的货币要规定一个兑换率，即汇率。

近两年，国际金融危机导致多种外币兑人民币汇率暴跌，对金融市场造成了冲击，却为留学和出境旅游提供了机会。

2007年年底去英国，在当地消费1000英镑就需要14520元人民币，如果推迟一年，只需花费9810元。

2007年年底去澳大利亚，在当地消费1000澳元需要6370元人民币，如果推迟一年只需4710元。

2008年年初，人民币对英镑的汇率是15:1，而在2009年是11:1左右，以在英国留学一年需要不到两万英镑来算，能少花约6万元人民币。

2008年7月份，人民币对澳元的汇率是6.7:1，而在2009年年初人民币对澳元的汇率是4.6:1，如果以在澳大利亚留学一年需要两万澳元的学费和生活费来计算，就能省出4万元人民币。

这样算下来，去这些国家普遍能节省10%~25%的费用。

汇率不仅对经济生活有很大的影响，它更重要的作用体现在国际贸易中。汇率是国际贸易中最重要的调节杠杆。因为一个国家生产的商品都是按本国货币来计算成本的，要拿到国际市场上竞争，其商品成本一定会与汇率相关。汇率的高低也就直接影响该商品在国际市场上的成本和价格，直接影响商品的国际竞争力。

例如，一件价值100元人民币的商品，如果美元对人民币汇率为8.25，则这件商品在国际市场上的价格就是12.12美元。如果美元汇率涨到8.50，也就是说美元升值，人民币贬值，则该商品在国际市场上的价格就是11.76美元。商品的价格降低，竞争力增强，肯定好卖，从而刺激该商品的出口。反之，如果美元汇率跌到8.00，也就是说美元贬值，人民币升值，则该商品在国际市场上的价格就是12.50美元。高价商品肯定不好销，必将打击该商品的出口。同样，美元升值而人民币贬值就会制约商品对中国的进口，反过来美元贬值而人民币升值却会大大刺激进口。



智慧点拨

汇率的变化直接影响着进出口企业的利润，也正是欧美一直希望人民币升值的原因。人民币升值，对于出口商品来说，增加了成本，因此价格就会提高，在他们本国的市场上竞争力就会降低，对他们本土商品的威胁就会降低。

影响汇率波动的因素有：国际收支和外汇储备；利率；通货膨胀以及各国的政治局势。汇率风险是由于国际分工的存在，国与国之间贸易和金融往来便成为必然，并且成为促进本国经济发展的重要推动力。

如何选择基金



经济小故事

童鞋店亏了多少

网上曾热传一个有关是否适合购买基金的测试的帖子。标题是《想买基金，先过这关》：一天，有个年轻人来到小米步童鞋店里买了一双鞋子。这双鞋子成本是 15 元，标价是 21 元。这个年轻人掏出 50 元要买这双鞋子。小米步童鞋店当时没有零钱，用那 50 元向街坊换了 50 元的零钱，找给年轻人 29 元。但是街坊后来发现那张 50 元是假钞，小米步童鞋店无奈之下，还了街坊 50 元真钞。现在问题是：小米步童鞋店在这次交易中到底损失了多少钱？每人只许发帖答一次！你 3 分钟之内做出答案，如果是错误的，证明你不适合玩基金!!!

这个帖子的点击量超过了 37 万，回复答题者也超过万人。答案千奇百怪，结果有 99% 的人答错，后来出帖者给出答案为：44 元，结果也遭到网友的质疑，认为 44 元这个答案并不是最佳而唯一的结果，可见买基金学问之大。



经济学解释

那么什么是基金？假设你有一笔近期不用又不算太多的钱，想投资债券、股票之类的理财产品让它增值，但自己没有多余的精力管理，也不具备相应的专业

知识，就希望能和其他人合伙出资，雇一个投资专家，操作大家共同的资金。其中，一个人负责与投资专家联系，并为大家通报实时风险及盈亏信息，大家从收益中抽取相应的报酬给这个为大家服务的人，这种形式叫做合伙投资。将这种合伙投资的模式放大 100 倍、1000 倍，就是基金。这种民间私下合伙投资的活动如果在出资人间建立了完备的契约合同，就是私募基金（在我国还未得到国家金融监管行业有关法规的认可）。如果这种合伙投资的活动经过国家证券行业管理部门（中国证券监督管理委员会）的审批，允许这项活动的牵头操作人向社会公开募集吸收投资者加入合伙出资，这就是发行公募基金，也就是大家现在常见的基金。

基金通常是指证券投资基金，证券投资基金是一种间接的证券投资方式。基金管理公司通过发行基金单位，集中投资者的资金，由基金托管人（即具有资格的银行）托管，由基金管理人管理和运用资金，从事股票、债券等金融工具投资，然后共担投资风险、分享收益。

基金有广义和狭义之分，从广义上说，基金是机构投资者的统称，包括信托投资基金、单位信托基金、公积金、保险基金、退休基金，各种基金会的基金。在现有的证券市场中的基金，包括封闭式基金和开放式基金，具有收益性功能和增值性能的特点。

一支基金在发行的时候，在一定的期限内募集投资者，到规定的时间结束后（国家规定至少要达到 1000 个投资人和 2 亿元规模才能成立上市），就不再吸收其他的投资者，并约定投资人不能中途随意赎回，直到某个时间点为止，给大家统一结算，如果期间急需用钱想变现，就只能自己找其他人卖出去，这就是封闭式基金。有的基金在任何时候都可以随时购买，随时赎回，这就是开放式基金。

购买基金首先要根据自己的风险承受能力选择基金产品的类型，投资者通常会根据基金形式不同、风险不同，对比自己的风险承受能力来选择自己可以接受的基金种类，并进行相应的投资组合。就基金类型来说，货币市场基金是一个低风险的产品，目前收益在 2% 以下；股票型基金是高风险产品。介于这两者中间的就是债券型基金等其他基金品种。投资者要根据自己的风险偏好来选择基金，至于多少比例是合适的，有一个公式可以做参考：用 100 减去你的年龄，就是投资股票型基金的大概比例。年轻人投资股票型基金的比例可以偏高些，如果处于一个长期的牛市中，这个比例还可以适当调高。



智慧点拨

基金能否赢利和购买的时机有很大关系。基金和股市紧密相连，股市的波动一般比较大，因此，买基金的同时也需要适当关注股市，股市低迷的时候进入，基金的净值也相对较低，同样的钱能买到更多的份额。如果是在网上购买，选择在下午接近闭市的时候买更好。此外，股票型基金主要用于投资股票，股市下跌时基金净值一般也会跟着下跌，因此，在股市不好的时候可以适当转换手中基金的种类。

股票



经济小故事

巴菲特的资本雪球

1930年8月30日，沃伦·巴菲特出生于美国内布拉斯加州的奥马哈市，沃伦·巴菲特从小就极具投资意识，他钟情于股票和数字的程度远远超过了家族中的任何人。五岁时就在家中摆地摊兜售口香糖。稍大后他带领小伙伴到球场捡用过的高尔夫球，然后转手倒卖，生意颇为红火。上中学时，除利用课余做报童外，他还与伙伴合伙将弹子球游戏机出租给理发店老板，赚取外快。

1941年，刚刚跨入11周岁，他便跃身股海，购买了平生第一只股票。

2007年3月1日晚间，“股神”沃伦·巴菲特麾下的投资旗舰公司——伯克希尔·哈撒维公司公布了其2006财政年度的业绩，伯克希尔公司去年利润增长了29.2%，赢利达110.2亿美元（高于2005年同期的85.3亿美元）；每股赢利7144美元（2005年为5338美元）。

巴菲特是有史以来最伟大的投资家，他依靠股票、外汇市场的投资，成为世界上数一数二的富翁。被美国人称为“除了父亲之外最值得尊敬的男人”。



经济学解释

那么股票究竟是什么，能让资本增长的速度如此之快？事实上，股票是一种

由股份有限公司签发的用以证明股东所持股份的凭证，它表明股票的持有者对股份公司的部分资本拥有所有权。由于股票包含有经济利益，且可以上市流通转让，股票也是一种有价证券。买股票是一种金融投资行为，与银行储蓄存款及购买债券相比，它是一种高风险行为，但同时它也能给人们带来更大的收益。

对于投资者来说，买进股票就是为了卖个好价钱，就是为了赚钱，但投资股票绝非易事。



巴菲特之所以能够取得如此大的成功，主要在于他并不是将炒股看做一种投机，而是提倡价值投资。价值投资并不复杂，巴菲特曾将其归结为三点：把股票看成许多微型的商业单元；把市场波动看做你的朋友而非敌人（利润有时候来自对朋友的愚忠）；购买股票的价格应低于你所能承受的价位。“从短期来看，市场是一架投票计算器。但从长期看，它是一架称重器。”事实上，掌握这些理念并不困难，但很少有人能像巴菲特那样数十年如一日地坚持下去。巴菲特似乎从不试图通过股票赚钱，他购买股票的基础是：假设次日关闭股市、或在五年之内不再重新开放。在价值投资理论看来，一旦看到市场波动而认为有利可图，投资就变成了投机，没有什么比赌博心态更影响投资的。



沃伦·巴菲特

■ 沃伦·巴菲特（Warren E. Buffett），美国内布拉斯加州奥马哈市伯克希尔·哈撒韦公司董事长。1930年8月30日出生于美国内布拉斯加州的奥马哈市，被誉为“股神”。



智慧点拨

马克思说，如果有 10% 的利润，资本就保证到处被使用；有 20% 的利润，资本就活跃起来；有 50% 的利润，资本就铤而走险；为了 100% 的利润，资本就敢践踏一切人间法律；有 300% 的利润，资本就敢犯任何罪行，甚至冒绞首的危险。所以人们在股市当中，往往会被价格的上下波动所左右。

那些缺乏耐心的躁动的人不幸被凯恩斯所言中，凯恩斯认为投资者更容易担心市场上的心理变化，更倾向于投机资产的未来价值。如果一种狂乱的情绪充斥市场，就会导致投机的泡沫和崩溃。

期货



经济小故事

赚钱之前先学会赔钱

赵先生的一个朋友在银行工作，工作之余买些期货，想让自己的存款有所增值。某日，赵先生去拜访这位朋友，刚到门口，就听到朋友在屋里骂人，并伴随着摔打之声，本以为是夫妻吵架，进去之后才明白，原来是因为买卖期货赔钱了。在短短的一个月内，赵先生的这位朋友账户上的 50 万就被亏掉了一半。



经济学解释

说到期货，大部分人就会联想到一大堆的粮食或者金属产品，事实上并不是这样。其实，期货类似于股票，都是一种低买高卖的挣钱工具，其交易过程并不需要拿实物来交换，而只是对期货交易所统一制定的标准化合约即“期货合约”进行买卖。

期货的英文为 Futures，是由“未来”一词演化而来，意思是交易双方不必在买卖发生的初期就交收实货，而是共同约定在未来的某一时点交收实货，因此中国人就称其为期货。

期货就是一种合约，一种将来必须履行的合约，而不是具体的货物。合约的内容是统一的、标准化的，唯有合约的价格，会因市场各种因素的变化而发生大小不同的波动。



这个合约对应的“货物”称为标的物，通俗地讲，期货要炒的那个“货物”就是标的物，它是以合约符号来体现的。例如：FU0902，是燃油的期货合约符号，表示 2009 年 2 月交割。

例如，一家食用油厂，他需要大豆来榨油，那么就需要购买大豆作为它的原材料。下半年至少需要一万吨大豆，而在二月份时觉得下半年大豆可能会涨价（或者是担心会涨价），二月份现货市场的大豆是 3500 元一吨，如果下半年大豆果真涨到 3700 元每吨，他就会多付出 200 万元来购进这些生产所需的原料。因此，为了避免等到下半年涨价时要多花费 200 万元，明智的办法是在二月份把下半年需要的大豆先买进来，在 3500 元的时候就买一万吨。但是真的买回来一万吨大豆，怎么储藏呢？仓库和防虫又是一个很大的问题。即便这些问题解决了，但是占用了一大笔购买资金，对企业来说也是有很大压力的。

于是，就出现了期货。期货市场是买卖远期的货物，这家企业可以提前买入一万吨大豆的合约。比如现在九月份的期货大豆合约是 3530 元每吨（一般期货价格与现货价格相差不大），他就买下一万吨九月份的大豆合约，也就是签订了合同。

到了九月份，不管市场上大豆是多少钱一吨。实际的执行价格都是 3530 元每吨。签订这份合同并不需要当时就付那么多现金，而只需付总价的百分之五到百分之十（各品种有所不同）的保证金，也就是定金，那么企业只要拿出两三百万就可以把这些大豆的成本锁定。这样企业不会因为大宗原料价格的频繁巨幅波动而造成经营亏损。

最初的期货交易是从现货远期交易发展而来的，最初的现货远期交易是双方口头承诺在某一时间交收一定数量的商品，后来随着交易范围的扩大，口头承诺逐渐被买卖契约所代替。这种契约行为日益复杂化，需要有中间人担保，以便监督买卖双方按期交货和付款，于是，在 1570 年，出现了世界第一家商品远期合同交易所——伦敦皇家交易所。

到了 1985 年，在芝加哥谷物交易所推出了一种被称为“期货合约”的标准化协议，取代原先沿用的远期合同。使用这种标准化合约，允许合约转手买卖，并逐步完善了保证金制度，于是一种专门买卖标准化合约的期货市场形成了，这就是现在的期货交易所。



智慧点拨

期货交易实际上就是对这种“合约符号”的买卖，并不是在买卖实际的货物，所以，交易者在买进或卖出期货时，就不用考虑是否需要或者拥有期货相应的货物，而只考虑怎样买卖才能赚取差价，其买与卖的结果只体现在自己的“账户”上，代价就是万分之几的手续费和占用 5% 左右的保证金，也就是投机赚取“差价”。

但是期货市场的风险很大。举例来说，10 万元的保证金可以融得价值 120 万元的期货合约，而期货交易所对风险的控制是相对于保证金而言的，也就是说不允许投机者将其投入的 10 万元即 8% 的保证金全部都亏损掉，最大的亏损是 5%。也就是说当总的期货持仓头寸亏损到了保证金的 5% 时，如果投机者再不采取行动制止资金缩水的话，那么期货交易所将对其投机者的期货头寸实行强行平仓，也就是强制性的将该投机者的“期货合约”卖掉。如果是价值 120 万元期货的“期货合约”则总的期货头寸亏损到了 75 万元时则公司将其予以强行平仓。

强行平仓是一种维持期货市场正常运转的制度，它最终的目的是为了大家都有一个良好的市场进行投资交易。如果每位投机者都能调整好心态，期货还会是个很好的投机选择。

漂亮贴水效应



经济小故事

漂亮脸蛋能出大米吗

为了在应聘时给自己的形象加分，得到一份好的工作，某大学大四的女生小柳花了2万余元在医院做各种整形手术，不料却在嘴角边留下一块丑陋的黑斑，现在连上课、面试都不敢去。

据医院的美容医生介绍，近年每临近大学生毕业期，就有许多大学生因为找工作的原因来到医院整容。

马上毕业的大学四年级的小王，在求职时四处碰壁，经过几个月的时间还是没有找到工作，在无计可施的时候小王想到了整容，她说“整成明星那样的面孔，我就不信没有单位要！”

“漂亮的脸蛋能出大米吗？”这句话曾经是一个时代的流行语，事实上，漂亮脸蛋真的能“出大米”。

一位企业的副总在负责招聘应届毕业生的时候说，作为企业，在对新招的员工没有深入了解的时候，学历和个人魅力是他们选择人才的第一参照物。“外表好看一点当然有利于开展工作，至少比让客户看着难受要好。”



经济学解释

相貌在工作中所起的作用，逐渐被人们所接受，也引起了一些经济学家的关注和研究。经济学家丹尼尔·哈莫米斯与杰夫·比德尔于1994年12月在《美国经济评论》上发表了他们的研究结果，来试图说明漂亮在他们经济收入中所占的地位。他们的样本来自美国和加拿大的各界人士，通过对这些大量的样本的分析之后，哈莫米斯和比德尔发现，漂亮在他们的工作和生活中起着很大的作用。客观条件同等的情况下，那些外貌更有吸引力的人比相貌平常的人的平均收入高5%。那些相貌平常的人比那些被认为比一般人吸引力还小的人平均收入高5%~

10%。这个结论没有性别差异，在男人和女人中间具有同样的适用性。这就是经济学上所说的漂亮贴水效应，即由漂亮引起的收入差别，漂亮的人比长相一般的会得到更多的经济收益。

美女与俊男在社会工作和生活中占尽便宜，无论到哪里都会受欢迎，物质与精神两方面都收获颇丰，为什么漂亮的外貌能引起如此大的收入差别？

漂亮的外貌本身也是决定生产率和工资的内在能力之一。个人能力包括先天的禀赋和后天的培养，长相与人在体育、文艺、科学方面的天才一样是一种先天的禀赋。漂亮的人可以从事其他人难以胜任的职业（如当演员或模特）。漂亮的人少，物以稀为贵，供小于求，自然市场价格要高，收入也就越高。

漂亮、英俊的外貌也会给企业带来工作能力以外的外部效益：从公司内部来说，和漂亮的人在一起工作心情会更愉悦；而直接和客户打交道时，漂亮的人看上去就很“养眼”，对客户有很大的吸引力，因此，公司都愿意花更高的价格雇佣漂亮的人，或者在同等条件下，雇主更愿意用漂亮的人，因为漂亮的人能给公司带来更多的收益。在这些直接与顾客打交道的行业，美女和俊男通常入职薪金较高，入职后加薪和升迁的机会都多于相貌普通的人。

对美女和俊男的偏爱不仅表现在与经济收益相关的地方，在许多与个人收益无关的领域也存在着这种现象。

英国一所大学的研究显示，在法庭上，外貌较好的被告更容易获得陪审团的同情，不易被定罪或者易获轻判。研究人员对自愿担任法庭陪审团成员的人，出示了一份内容相同的虚拟抢劫案报告，然后对其中一半陪审员出示长相俊美的嫌犯照片，而对另一半的陪审员则出示长相丑陋的嫌犯照片。然后研究人员询问陪审员，被告应如何被定罪。研究人员发现，面容俊美的被告被判无罪或较轻的刑责的比例更高。研究结果显示，长相漂亮与否，会影响陪审员的判断。被告与这些陪审团成员并无“利益”关系，在这个试验中，相貌所起的作用完全是“爱美”的心理所致。



智慧点拨

现在舆论对大学生为找工作面试而美容、整容多有批评，其实，这是社会普遍以貌取人的必然后果，也是漂亮贴水效应存在的一个重要原因。这种以貌取人是一种“漂亮歧视”，因此，我们要在社会范围内提倡公平，为各种类型的人提供不同的机会，不以相貌论英雄，因为漂亮不仅仅体现在长相，更重要的是要有良好的修养、丰富的学识等内在的气质。

创新的意义



经济小故事

最赚钱的一只羊

从 2005 年 8 月《喜羊羊与灰太狼》电视动画片问世至今，全国 50 多家电视台播出 500 多集“喜羊羊动画片”，在北京、上海、广州等大城市最高收视率一度达到 17.3%，这个成绩已经远超同期境外动画片。

2008 年年初，《喜羊羊与灰太狼》的图书销量突破 200 万册，这一数字让从事动漫产业的人士终于看到了国产动画片的希望。

2009 年年初，600 万低成本制作的动画电影《喜羊羊与灰太狼之牛气冲天》在春节档期全国放映，首映当日进账 800 万，全国首轮放映没有结束，票房已达到 8000 万元，一下子超越《功夫熊猫》、《闪电狗》等动画大片。这一票房奇迹，使得国产动漫企业颇受鼓舞。

在国内动画片被境外动画片围追堵截的时期，《喜羊羊与灰太狼》能成为杀出重围的一匹黑马，得益于其内容形式的创新。



经济学解释

创新是一个企业发展的灵魂，也将成为企业吸引客户、占领市场的最重要的筹码。创新是指人类为了满足自身需要，不断拓展对客观世界及其自身的认知与行为的过程和结果的活动。具体来讲，创新是指人为了一定的目的，遵循事物发展的规律，对事物的整体或其中的某些部分进行变革，从而使其得以更新与发展的活动。

创新这个词语有三层含义：第一个是更新，就是对原有的东西进行替换。第二个是创造新的东西。第三个是改变，就是对原有的东西进行发展和改造。

创新的概念是由美国经济学家熊·彼得在 1912 年在《经济发展概论》中提出的。他在这本书中指出：创新是指把一种新的生产要素和生产条件的“新结合”引入生产体系，它包括五种形式：第一，引入一种新产品；第二，引入一种新的

生产方法；第三，开辟一个新的市场；第四，获得原材料或半成品的一种新的供应来源；第五，采用一种新的企业组织形式。

创新是企业实现产品差别化最具竞争力的工具。“创意是最重要的，是可以让《喜羊羊与灰太狼》这个品牌去发展的因素之一。我们以后每年都会有新的电影或电视剧，在网络上，我们也会开始加强推广。”拥有《喜羊羊与灰太狼》原创知识产权的广东原创动力文化传播有限公司总经理这样说。

当创新产生新的市场契机时，企业往往能够大幅度超越竞争对手，取得极佳的经营成果。《喜羊羊与灰太狼》为何会取得如此大的成功？来源于它的创新。

首先，是风格创新。这部动画片不再拘泥于说教，而是以轻松明快的风格为主调。在纷乱复杂的现代社会内，给人以单纯、清新的感觉，所以《喜羊羊与灰太狼》的观众不仅仅是儿童，更重要的是争取了一些热爱动画的现代上班族。

其次，这部动画片在画技、制作手法和构思设计方面也都有所突破。在主人公的设计上就突破了传统的羊和狼的刻板印象，以可爱为主。主人公的取名对成功有着很大的作用，朗朗上口又富有戏剧化的名称很容易让人接受。在自然界的描写和动物的动作表现上，强调自然、柔和，并体现了速度感、跃动感，甚至使用了电影上的蒙太奇手法。此外，《喜羊羊和灰太狼》的主题歌也简单宜记，节奏感强。



智慧点拨

对于企业来说，市场发展到一定程度，竞争必然越来越残酷，只有创新才是企业进一步发展的出路。一个企业的成长过程其实就是由无数次创新组成的，一个企业只有坚持不断地创新，才能在激烈的市场竞争中保持旺盛的生命力。

效用的主观性



经济小故事

一元钱有多重要

一个饥饿的乞丐在路旁捡到了一元钱，他会如获至宝，因为他已经上顿不接下顿的好几天了，这次终于可以用一元钱买几个馒头，痛痛快快的吃饱而不

受别人的冷眼。这是他这几天最幸福的时刻。

而如果是一位富翁看到了这一元钱，或许他根本不会弯腰去捡，因为去捡这一元钱的动作还要花费他的气力，而即便捡起这一元钱，对于他也是没有丝毫的意义，他不会因为这一元钱增加更多的幸福感！

从客观效果上来说，这一元钱无论在谁的手上，都能买到同样多的东西，但是对于乞丐和富翁来说，这一元钱对他们个人的作用是不一样的，也就是说这一元钱对他们产生的效用是不同的。



经济学解释

效用是经济学中最常用的概念之一。一般而言，效用是指对于消费者通过消费或者享受闲暇等使自己的需求、欲望等得到的满足的一个度量。效用是用来衡量人们从一组商品和服务之中获得的幸福或者满足的尺度。这种衡量尺度使我们在谈论效用的增加或者降低的时候有所参考，因此，它也是在解释一种经济行为是否带来好处时的衡量标准。

效用的概念是丹尼尔·伯努利在解释圣彼得堡悖论（丹尼尔的表兄尼古拉·伯努利故意设计出来的一个悖论）时提出的，目的是挑战以金额期望值作为决策的标准。



丹尼尔·伯努利

■ 丹尼尔·伯努利（Daniel Bernoulli，1700年2月9日—1782年3月7日）生于荷兰格罗宁根，卒于瑞士巴塞尔。伯努利家族代表人物之一，数学、物理学、医学家。

丹尼尔·伯努利对这个悖论的解答在1738年的论文里，主要包括两条原理：

边际效用递减原理：一个人对于财富的占有多多益善，即效用函数一阶导数大于零；随着财富的增加，满足程度的增加速度不断下降，效用函数二阶导数小于零。

最大效用原理：在风险和不确定条件下，个人的决策行为准则是为了获得最大期望效用值而非最大期望金额值。

在人们的消费过程中，之所以会选择一种物品或服务而非另一种，就是因为这种商品或服务的效用能满足他的需求。比如，一个人因为天气炎热而购买

了一个电风扇，有了电风扇就能给他带来凉爽，那么他便从这次消费活动当中满足了自己的一个需求，也就是说，他从这次消费活动中得到了效用。

西方经济学认为，“商品满足人类需要的性能叫做效用，所谓生产，不是创造物质，而是创造效用。效用是事物直接或间接产生愉快的能力，是事物对人的痛苦或愉快的关系。”

效用不同于物品的使用价值。西方经济学强调，效用是消费者从消费某种物品中所得到的满足程度。满足程度高就是效用大，反之，就是效用小。效用是人们的一种主观的心理感觉。而使用价值是物品本身所具有的能够满足人们某种需要的属性，它由物品本身的物理的、化学的或生物的性质所决定的。使用价值是客观存在的，不以人的感受而转移。使用价值强调的是物品本身具有的对人有益的客观属性，而效用强调了消费者对某种物品带来满足程度的感受的主观性。虽然一元钱对每个人的使用价值是一样的，但是对于乞丐和富翁来说，它的实际效用是不同的。



智慧点拨

效用与时间和地点有关，同一样东西对于同一个人来说，时间和地点不同，就会产生不同的效用。比如一个人在沙漠里行走了数日，对一瓶水的渴望程度就会很高，也就是说这个时候，一瓶水对他的效用是很大的。而如果这个人在家里的时候，这瓶水就会无足轻重。再如，在寒冷的冬天，棉衣对人的效用就会很大，而在炎热的夏季，这件棉衣只能带来负效用。

因此，效用只是人们的主观衡量，而没有客观标准。效用的大小并不完全等同于物品的使用价值，并且会因人、因时、因地的变化而变化。效用是人们对物品满足自己的欲望的能力的一种主观心理评价。

路径依赖



经济小故事

他为什么不辞职

“你对自己的现状感到满意吗？”

“不满意，但我没有更多的选择。”

为什么有许多人对自己从事的职业并不满意，却不试图去改变它？

李龙是一家国企的中层管理人员，工作已经有 10 年左右，一直比较稳定，经济收入也相当可观，虽然和别人相比，生活、事业发展得都比较顺利，但是很多时候，他总是觉得生活里少了点什么。虽然他一直提醒自己，知足常乐，不能苛求太多，但是这种念头还是经常困扰着他。一件偶然的事情使他明确了自己真正的想法。

一次，他的一个朋友跟客户约好了谈生意的时间，偏偏那天朋友有急事无法赴约，就委托李龙替他去谈。虽然以前没做过相关工作，但是李龙却意外的将此单生意谈判成功。这件事后李龙忽然明白自己想要做的工作就是这样的，他能从中感受到工作的快乐和成就感。但是现在自己的职业道路一帆风顺，很快还要升职，何况自己还有经济上的担忧，于是思前想后，最后还是放弃了转行的念头，继续自己“鸡肋”式的职业生涯。

这就是人们为什么即便对自己的工作不满意也不会轻易做出改变的原因。进入一种领域一段时间后，很多人已经习惯了这种工作状态和职业环境，并且对这种环境产生了依赖性。同时在工作中积累了一定的经验和技巧，如果此时重新进行选择，就会付出很大的代价。而面对陌生的领域，也会缺乏自信，害怕最后得不偿失，就索性保持原状。



经济学解释

这就是“路径依赖”的结果。路径依赖，类似于物理学中的“惯性”，是指一旦选择进入某一路径（无论是“好”的还是“坏”的），就可能对这种路径产生依赖。某一路径的既定方向会在以后的发展中得到自我强化。人们过去做出的选择决定了他们现在及未来可能的选择。好的路径会起到正反馈的作用，通过惯性和冲力，产生飞轮效应而进入良性循环；不好的路径会起到负反馈的作用，就如厄运循环，可能会被锁定在某种低层次状态下。

人的一生中，会面临很多选择。上大学时是选择自己喜欢的专业，还是更热门的专业？当毕业找工作的时候，是找收入多的工作还是找自己感兴趣的工作？对于个人来说，一旦做出某种选择，就会不断地追加投入，等到忽然有一天发现自己的选择根本不是自己喜欢的，想要改变方向的时候，前期的投入就会成为很

大的浪费。如果想要重新选择，就会付出更大的成本，会丧失许多既得利益，因此，在权衡之后，就会仍然沿着现在的道路继续向前。



智慧点拨

“少成若天性，习惯如自然。”在职业道路上，我们无法摆脱路径依赖的影响，但是我们可以尽量避免路径依赖的负面效应。当职业发展遇到路径依赖时，首先选择好职业的发展方向，了解自己的价值需求，明确自己的职业目标，做好自己的职业规划，让路径依赖沿着良性循环的途径发展，就会给我们带来更好的“飞轮效应”。

路径依赖并不仅仅表现在职业方面，所有关于人们习惯的理论都可以用路径依赖来解释。良好的开端，成功的一半，做好了你的第一次选择，你就设定了自己的人生。

棘轮效应



经济小故事

有多少钱才能幸福

幸福是什么？这是我们无数次思考，无数次讨论而始终没有定论的一个问题。

幸福和收入有关系吗？“贫贱夫妻”真的“百事哀”吗？

在我国讳谈金钱的氛围中，谁若将幸福与金钱联系在一起，必然会受到口诛笔伐。但是幸福真的和金钱无关吗？

在早期的主流经济学中，收入和幸福是有关联的，这种关系是正向的变化趋势，收入越高，幸福程度越高。在这种理论中，收入是决定幸福的重要原因之一。但在随后的发展中，很多人对这种假说提出了异议。甚至有的媒体完全否定收入和幸福之间的关系，或者将收入和幸福之间的关系描述成反向变化的关系。之所以会有这种结论，就在于大多数人忽略了一个重要的概念，就是“棘轮效应”。



棘轮效应一词最初来自对前苏联计划经济制度的研究，在计划经济体制下，企业的年度生产指标根据上年的实际生产不断调整，好的表现反而由此受到惩罚（因此，聪明的经理用隐瞒生产能力来对付计划当局）。这种标准随业绩上升的趋向被称为棘轮效应。这种现象普遍存在于经济、管理领域。

1949年，美国经济学家杜森贝里引用了棘轮效应这个词来解释相对收入的假说理论。所谓棘轮效应，又称制轮作用，是指人的消费习惯形成之后有不可逆性，即易于向上调整，而难于向下调整。尤其是在短期内消费是不可逆的，其习惯效应较大。因为消费决策不可能是一种理想的计划，它还取决于消费习惯。当一个人的收入很高，他所形成的消费习惯在收入有所降低的时候也不会改变。消费水平一旦上去就很难降下来，就像滚动的“棘轮”，只能前进，很难后退。司马光很早就将这种习惯总结为：由俭入奢易，由奢入俭难。

幸福取决于欲望得到满足的程度。无论是贫穷还是富裕，幸福与否都不在于他所拥有金钱的绝对数值，而在于他的欲望与现实之间的距离。当然钱多的人，物质欲望和精神欲望相对都较容易实现。因此，在棘轮效应作用下，民众更向往从穷国流向富国、从乡村流向城市。

棘轮效应本身有它积极的一面，也有它消极的一面，消费者这种不可逆的消费行为，在经济衰退、萧条和复苏时期有着巨大的能效，甚至能使经济重新达到繁荣。

某项针对2008年春节消费支出的调查显示，虽然受到金融危机的影响，仍有八成人士表示，春节不会削减购物开支。之所以在金融危机时，春节的消费市场仍然变化不大，正是棘轮效应在发挥作用。这一轮经济萧条是从国庆后才逐渐显现，通常金融危机影响到实体经济需要一个过程，传导到消费市场又需要一段时间，尤其是经过“高峰体验”的年轻人，很难在短期内调整消费习惯，这在一定程度上延缓了经济危机的到来，甚至有时会减轻经济危机的冲击。



棘轮效应是出于人的一种本性，然而，从个人的角度来讲，欲望是无法完全禁止的，但是同样不能放纵。从社会的角度来说，资源的稀缺性决定了不能放任棘

轮效应任意发挥作用，无限制地利用资源来满足人类无尽的欲望。如果对自己的欲望不加限制的话，过度地放纵奢侈，必然会使“富不过三代”的说法就成为必然。

马太效应



经济小故事

有钱的人总是更有钱

《圣经》中有一个故事。

一位富人将要去国外远行，临走之前，他将仆人们叫到一起并把财产委托给他们保管。主人根据每个人的才干，给了第一个仆人 5 个塔伦特（注：古罗马货币单位），第二个仆人 2 个塔伦特，第三个仆人 1 个塔伦特。

得到 5 个塔伦特的仆人用它来做生意，并且赚到了 5 个塔伦特；拿到 2 个塔伦特的仆人也做生意赚到了 2 个塔伦特；但拿到 1 个塔伦特的仆人却把主人的钱埋到了土里。过了很长一段时间，主人回来了。拿到 5 个塔伦特的仆人带着另外 5 个塔伦特来见主人，他对自己的主人说：“主人，你交给我 5 个塔伦特，请看，我又赚了 5 个。”

“做得好！你是一个对很多事情充满自信的人。我会让你掌管更多的事情。现在就去享受你的土地吧。”同样，拿到 2 个塔伦特的仆人带着他另外 2 个塔伦特来了。他对主人说：“主人，你交给我 2 个塔伦特，请看，我又赚了 2 个。”主人说：“做得好！你是一个对一些事情充满自信的人。我会让你掌管很多事情。现在就去享受你的土地吧。”最后，拿到 1 个塔伦特的仆人来了，他说：“主人，我知道你想成为一个强人，收获没有播种的土地。我很害怕，于是就把钱埋在了地下。看那里，埋着你的钱。”

主人斥责他说：“又懒又缺德的人，你既然知道我想收获没有播种的土地，那么你就应该把钱存在银行，等我回来后连本带利还给我。”说着转身对其他仆人说：“夺下他的 1 个塔伦特，交给那个赚了 5 个塔伦特的人。”

“可是他已经拥有 10 个塔伦特了。”

“凡是有的，还要给他，使他富足；但凡没有的，连他所有的，也要夺去。”

在上面的故事中，三个仆人得到的财富差距并不是很大，但是，后来经过个人的努力，结果是三个人的财富差距拉大。在主人回来之后，按照个人能力做出了奖惩，使富者更富、贫者更贫。所以开始时自身因素的一点小差异导致了后来大的差异，再后来，差异进一步放大，连锁传导使得马太效应产生了。



经济学解释

美国科学史研究者罗伯特·莫顿（Robert K. Merton）在 1968 年提出马太效应，他说，“相对于那些不知名的研究者，声名显赫的科学家通常得到更多的声望，即使他们的成就是相似的；同样地，在同一个项目上，声誉通常给予那些已经出名的研究者，例如，一个奖项几乎总是授予最资深的研究者，即使所有工作都是由一个研究生完成的。”他归纳马太效应为任何个体、群体或地区，一旦在某一个方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。



罗伯特·莫顿

■ 罗伯特·莫顿（Robert C. Merton），1944 年 7 月 31 日生于纽约，美国哈佛大学商学院金融学教授。1997 年诺贝尔经济学奖获得者，现代金融学开创者之一。

马太效应对领先者来说是一种优势积累，当你已经取得一定成功后，就会很容易取得更大的成功。所以，如果你想在某个领域做出成绩时，首先就要确定自己的目标是此行业中的最优，如果能成为此领域中的领头羊，即便投资回报率相当，你也能更轻易地获得比弱小的同行更大的收益。



智慧点拨

马太效应在网店销售中也发挥着很大的作用，使好的越好，差的越差。现在的互联网使人们的信息公开程度越来越高，好的网店知名度很快会提高，而服务和产品差的网店也很快被人们所抛弃。所以信誉度高的网店聚集的人气会越来越

多，而信誉度低又不想办法做营销的网店会逐渐被淘汰。而大部分人认为在网上开店，只要把产品图片挂在那里就自然会有人来找你买东西，这种想当然的念头是开网店的大忌。

在开网店的时候，必须重视马太效应。在选好产品的前提下，提供更好的服务。如果你无法拥有大范围内的马太效应，就要先在一个相对较小的范围内创造属于自己的马太效应。起点上的微小优势经过关键过程的级数放大，就有可能产生更大级别的优势累积。成为马太效应最宠爱的人。在这个赢家通吃的社会，你的财富才会越来越多，而不是最后被淘汰！

多米诺骨牌效应



经济小故事

谁是第一张牌

当一个美国人贷款消费的时候，或许他不会想到他的行为会导致全球经济陷入寒冬，但正是这种看起来很合理实际上很不负责任的消费行为形成的合力将美国的金融系统摧垮，继而波及到全球范围，将全球经济引入下行通道。

大不列颠哥伦比亚大学物理学家 A·怀特海德曾经制作了一组骨牌，共 13 张，第一张最小。长 9.53mm，宽 4.76mm，厚 1.19mm，还不如小手指甲大。以后每张牌扩大 1.5 倍，这个数据是按照一张骨牌倒下时能推倒一张 1.5 倍体积的骨牌而选定的。最大的第 13 张骨牌长 61mm，宽 30.5mm，厚 7.6mm，牌面大小接近于扑克牌，厚度相当于扑克牌的 20 倍。把这套骨牌按适当间距排好后，轻轻推倒第一张，必然会波及到第 13 张。第 13 张骨牌倒下时释放的能量比第一张牌倒下时整整要扩大 20 多亿倍。因为多米诺骨牌效应的能量是按指数形式增长的。若推倒第一张骨牌要用 0.024 微焦，倒下的第 13 张骨牌所释放的能量可以达到 51 焦。可见多米诺骨牌效应产生的能量的确令人瞠目。

不过 A·怀德特毕竟没有制作第 32 张骨牌，因为它将高达 415m，两倍于纽约帝国大厦。如果真有人制作了这样的一套骨牌，那摩天大厦就会在一指之力下被轰然推倒！这就是多米诺骨牌效应。该效应产生的能量是十分巨大的。



多米诺骨牌效是指在一个相互联系的系统中，一个很小的初始能量就可能产生一连串的连锁反应。

春秋时期，楚国有个边境城邑叫卑梁，卑梁和吴国为邻。这两国的姑娘经常一起采桑叶。有一次，卑梁有个姑娘和吴国一个姑娘同在边境上采桑叶。她们采好了桑叶后就开始做游戏，这时，吴国的姑娘不小心踩到了卑梁姑娘的脚。卑梁姑娘的家人知道了，就去责备吴国姑娘的家人管教不严，结果两家人发生冲突，卑梁姑娘的家人把吴国姑娘的家人全给杀了。

吴国的当地人知道了，就去卑梁报复，把那个卑梁姑娘全家人也都杀了。卑梁的守邑大夫知道了大怒，说：“吴国人怎么敢攻打我的城邑？”于是发兵反击吴人，把当地的吴人老幼全都杀死了。

吴王夷昧听到这件事后很生气，就派兵入侵楚国。吴国和楚国因此发生了大规模的战争。吴国公子光又率领军队在畿辅和楚国人交战，大败楚军，俘获了楚军的主帅潘子臣、小帷子以及陈国的大夫夏啮，又接着攻打郢都。

从做游戏踩伤脚，到两国爆发大规模的战争，最后吴军攻入郢都，中间一系列的演变过程，似乎有一种无形的力量把事件一步步地推入无可挽回的境地。

提出多米诺骨牌效应，还要从我国的宋朝开始说起。

宋宣宗二年（1120），民间出现了一种名叫“骨牌”的游戏。这种游戏在宋高宗时传入宫中，随后迅速在全国盛行。当时的骨牌多由牙骨制成，所以骨牌又有“牙牌”之称，民间则称之为“牌九”。

1849年8月16日，一位名叫多米诺的意大利传教士把这种骨牌带回了米兰。作为最珍贵的礼物，他把骨牌送给了小女儿。多米诺为了让更多的人玩上骨牌，制作了大量的木制骨牌，并发明了各种玩法。不久，木制骨牌就迅速地在意大利及整个欧洲传播，骨牌游戏成了欧洲人的一项高雅运动。

后来，人们为了感谢多米诺给他们带来这么好的一项运动，就把这种骨牌游戏命名为“多米诺”。到19世纪，多米诺已经成为世界性的运动。在非奥运项目中，它是知名度最高、参加人数最多、扩展地域最广的体育运动。

从那以后，“多米诺”成为一种流行用语。在一个相互联系的系统中，一个很小的初始能量就可能产生一连串的连锁反应，人们就把它称为多米诺骨牌效应或多米诺效应。



智慧点拨

多米诺骨牌效应告诉我们：一个很小的力量能够引起的或许只是察觉不到的渐变，但是它所引发的却可能是翻天覆地的变化。比如，在通常的情况下，政府鼓励民众购买住宅是合理的公共政策，但是美国的这项政策在执行过程中导致了抵押贷款的发放范围扩大到了不符合优等信贷质量要求的人士——因此出现了“次级”抵押贷款一词，导致不负责任的抵押贷款四处泛滥。与此同时，来自美国以外的流动资金掩盖了这项政策的危险性。当出现通货膨胀，银行提高贷款利率，一些人难以偿还抵押贷款和其他付款责任。于是，泡沫终于破灭，金融机构破产，并波及到世界各国的金融系统。发于美国的金融风暴再一次印证了多米诺骨牌效应的威力。

信用的意义



经济小故事

魏文侯冒雨赴约

春秋战国时期，有一次，魏文侯曾经和管理山林、狩猎的官员约好了外出打猎的日期。可是到了这天，外面的雨下个不停。文侯打算要走，身边的人疑惑不解地问：“今天下着大雨，大王要到哪里去呀？”文侯说：“我与管理山林、狩猎的官员有约，今天和他们一块儿去打猎。虽然现在下着雨，但既然约好了，岂能因为下雨就不按时赴约？”

于是，他冒雨按时前往打猎。由于魏文侯讲信用，得到了大家的信任，很多国家都和魏国交往，进行各种贸易，魏国也就慢慢变得强大起来了。



经济学解释

中国自古以来就有“民无信而不立”之说，晋商历时五百年的成功靠的就是“诚信”两个字。义和团事件中，晋商北京的票号被毁，账本库存全无，但票号对

持有存单的人全部照付，称得上不惜血本取得的信用，也正因为如此，才造就了山西票号的百年辉煌。

但在市场经济的今天，一些人金钱欲爆发，官员造假数字，商人造假产品，学校卖假文凭，诚信问题更加突出，如何讲求诚信也就成了一个社会性的话题。

北京市工商局前两年统计的数据显示，北京市被列入“黑名单”的个人及企业近七万，其中，自然人占 27 876 人，企业有 39 275 家，这些个人及企业因为失信，被锁进“北京市企业信用信息系统”，为各自的欺诈、哄瞒等失信行为付出了沉重的代价。

在全国各地，因失信而导致的经济纠纷，甚至恶性案件，比比皆是。有些地区因信用度普遍低下而严重阻碍区域经济的发展，如汕头经济特区因 20 世纪 90 年代以前不太重视经济活动中的契约信用，甚至在 90 年代末因国税部门开出的增值税发票可信度低，而被国家税务总局通报不能作为出口退税之用，致使汕头特区 1000 多家外向性企业不得不外迁，严重影响了汕头的经济发展。

市场经济是一种交换经济，交换的基础是双方信任。试想一下，如果伪劣产品横行，连交换媒介——货币也是假的，谁还敢去交换？而没有交换就没有分工，这样社会岂不要退回到自给自足的状态了吗？市场经济也是一种货币经济，货币是资源流动的媒介，银行的“信贷”与“信用”在英文中本是一个词（credit），没有信用，社会的资金如何流动到最有效的地方？

也许有人会认为，这些与我无关，我只要赚到钱就行。但没有信用真的能赚到钱吗？我们设想一下，如果魏文侯不去赴约，别人会信任他吗？没有了别人的信任，他的国家又如何能够强大？这就是说，他讲信用的收益远远大于成本。因此，就算下雨，他也要守信赴约。

制度保证信用的收益大于成本的方法就是惩罚。严厉的惩罚加大了不讲信用的成本，或者说增加了讲信用的收益。所以，必须有严惩不讲信用的法律，才会加强社会诚信。现在的发达国家在市场经济初期也充满了欺诈和背信弃义。欠债、假冒伪劣横行也曾严重干扰着经济。但当把债务人送进监狱，把造假者罚得倾家荡产再加坐几年牢时，不讲信用的成本就会很高，收益是负的。



智慧点拨

在中国，市场交易中因信用问题而造成的无效成本已经占到了 GDP 的 10% ~

20%，直接和间接经济损失每年高达 5855 亿元，相当于中国年财政收入的 37%，国民生产总值每年因此至少减少 2 个百分点。这说明中国因信用问题而产生的过高的交易费用已经严重阻碍了中国经济的发展。

信用问题的产生是由于非正式制度在机会主义面前不具有自我实施的性质，而这主要是因为代理方失信后没有受到惩罚的威胁。眼前的利益蒙蔽了长远的利益，暂时的发展阻碍了长期的发展，所谓的“聪明反被聪明误”说的就是这个意思。